

2024年9月期 第3四半期

決算説明

株式会社エアトリ
東証プライム: 6191
2024/8/14

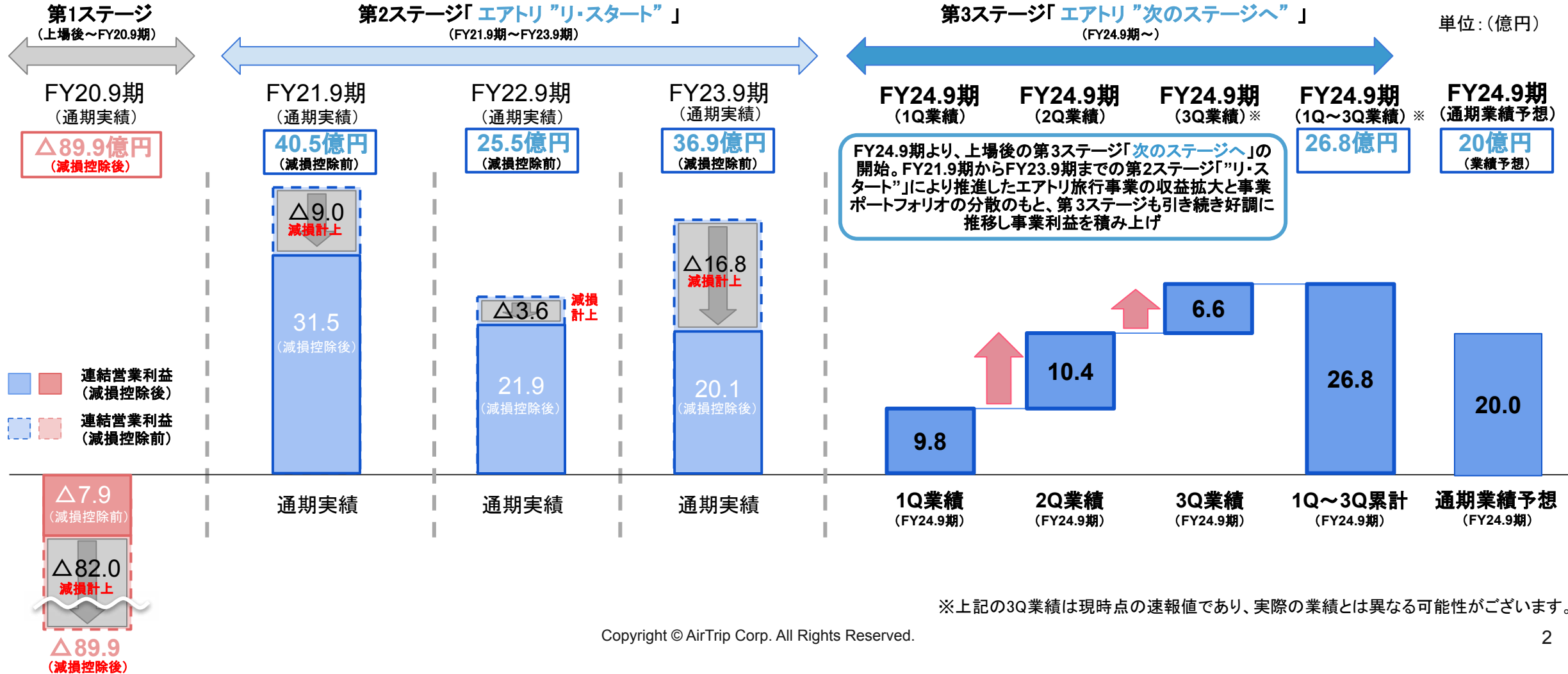
エアトリ

「次のステージへ」

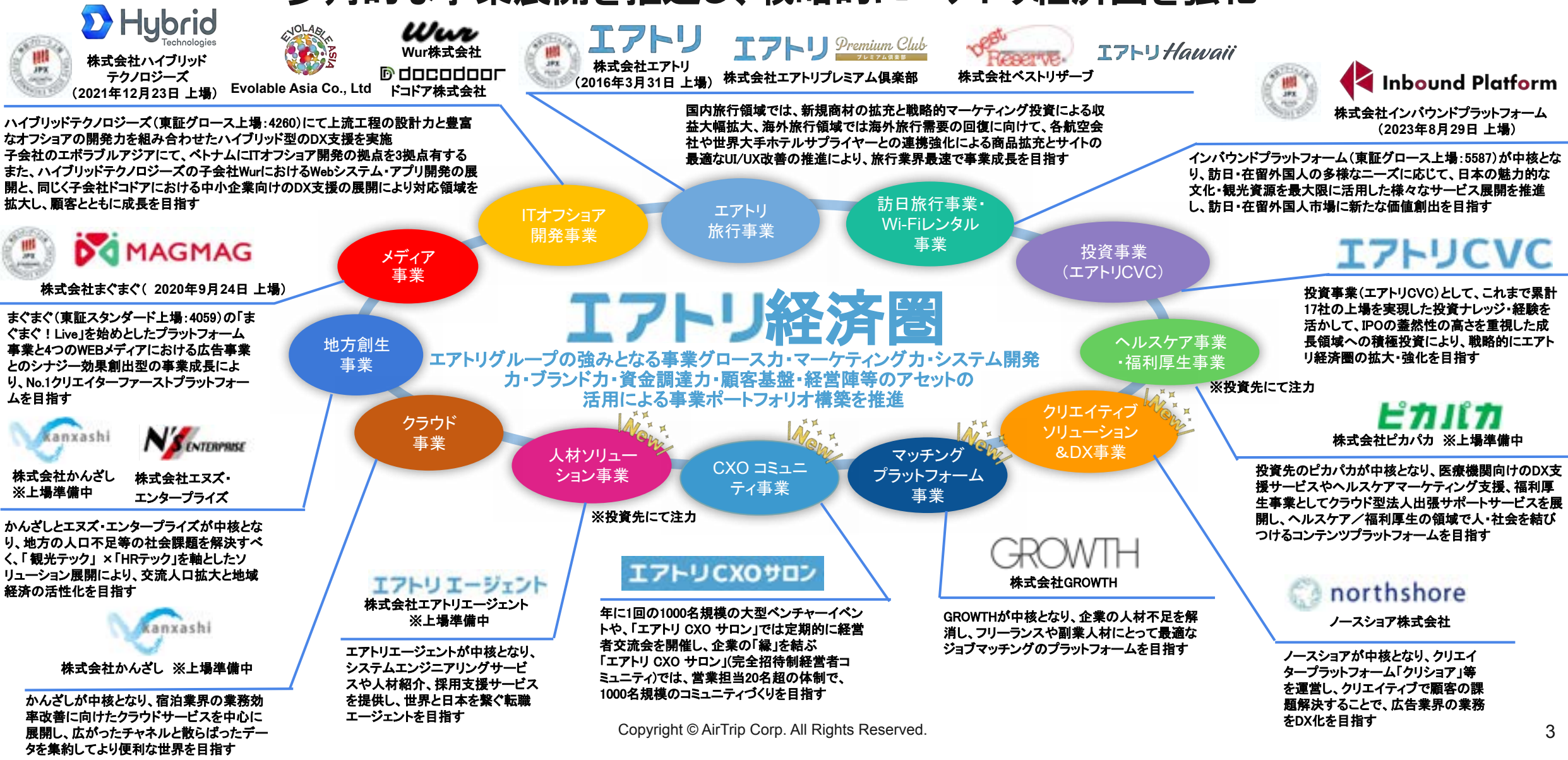
～上場後の第3ステージの始まり～
～エアトリグループは再始動する～

FY24.9期から上場後の第3ステージ開始、成長戦略「エアトリ2024」の実行により 第3四半期営業利益が26.8億円と引き続き好調に推移！

～エアトリ旅行事業が前年同期比で増益を継続し事業ポートフォリオ全体を牽引～



多角的な事業展開を推進し、戦略的にエアトリ経済圏を強化



エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた **仲間集め** FY24.9期は**7件**のM&Aを実行済み ~今後もM&Aによる成長投資・仲間集めを積極的に展開予定~

人材ソリューション事業 *New*

株式会社エアリエージェントを
完全子会社化
※2023年10月

エアリエージェント
※上場準備中

エアトリ旅行事業

株式会社ベストレザーブ
を子会社化
※2023年12月

best Reserve

クリエイティブソリューション & DX事業 *New*

ノースショア株式会社
をグループ会社化
※2024年1月

northshore

人材ソリューション事業 *New*

投資先の株式会社ユナイテッド
ウィルよりSES事業譲受
※2024年3月

エアリエージェント
※上場準備中

マッチングプラットフォーム事業 *New*

株式会社GROWTH
を子会社化
※2024年4月

GROWTH

ITオフショア開発事業

ハイブリッドテクノロジーズにて
Wur株式会社を子会社
※2024年4月

Wur

ITオフショア開発事業

ハイブリッドテクノロジーズ
にてドコドア株式会社を子会社
※2024年7月

docodoor

FY24.9期の連結業績は、**取扱高871億円 (YoY120%)**、**売上高185億円**、**営業利益26.8億円**

今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと通期業績予想に対し

して順調に推移し**上方修正 (通期営業利益20億円) を発表**

エアトリ旅行事業を中心に各事業ポートフォリオで好調に事業収益を積み上げ、取扱高及び売上収益は前期比増加、営業利益は成長投資を実行しつつも前期と同水準を確保し、エアトリは「次のステージへ」

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善やエアトリポイント制度の拡充による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、**既存商材である国内・海外の「航空券」と「航空券+ホテル (エアトリプラス)」を中心に収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引**

また、今期の**新規注力商材**である**「ホテル、新幹線、高速バス、レンタカー」**の拡充のための投資を実行し、航空券以外にも多数の旅行コンテンツを**なんでも**取り扱う**総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の商材拡充に注力**

エアトリの新TV-CMの放映を開始し、8月1日に新CM完成発表会を開催

「なんでもエアトリ」をキーワードに、引き続きIKKOさんを起用した新クリエイティブでブランド認知拡大を図るマーケティング投資を新たに展開

旅行事業以外の既存事業領域 [ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業 (エアトリCVC)、地方創生事業、クラウド事業] では、概ね好調・堅調に推移

「エアトリ5000」の早期達成に向けたM&Aを積極的に実施し、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開

第3四半期は新たに、**株式会社GROWTHを子会社化し「マッチングプラットフォーム事業」を開始**

また、グループ会社の**ハイブリッドテクノロジーズにて、Webシステム・アプリ開発に強みを持つWur株式会社と、中小企業向けのDX支援を展開するドコドコ株式会社を子会社化**し対応領域を更に拡大

今期は既に7件のM&Aを実行し、今後もM&Aによる成長投資・仲間集めを積極的に展開予定

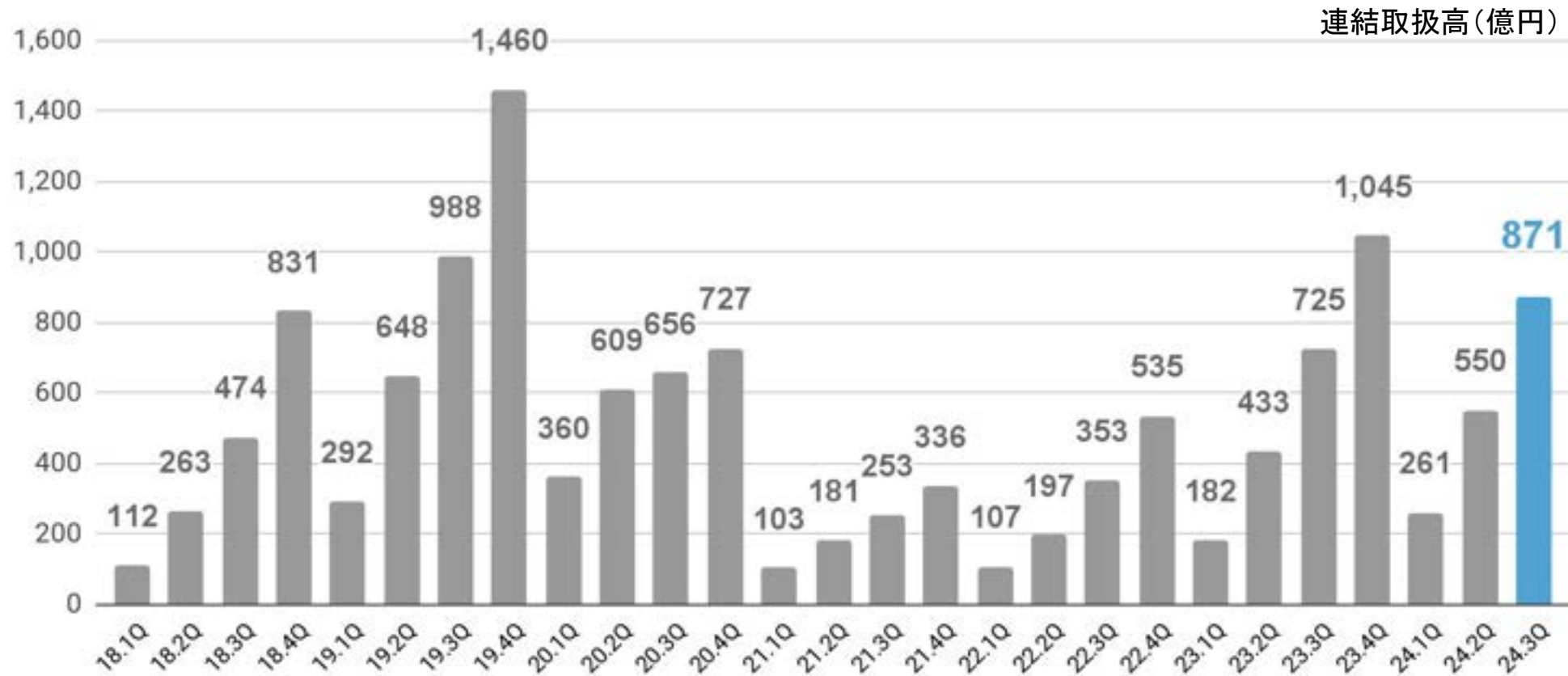
エアトリ経済圏12事業目の新規事業として**「CXO コミュニティ事業」を開始**し、8月1日に**「エアトリ・アスティーダフェス 2024 東京」を約2,000名近い規模で開催**

当社ではこのような大型ベンチャーイベントを年に1回開催するほか、**「エアトリ CXO サロン」 (完全招待制経営者コミュニティ)**では、営業担当20名超の体制で、1,000名規模のコミュニティに拡大させ、新たなイノベーションの創出を目指す

今後、**毎年1事業以上の新規事業立ち上げ**により事業ポートフォリオ戦略**「エアトリ経済圏」の構築・強化**を推進し、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と**営業利益50億円、100億円**への拡大により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY24.3Q 決算概要

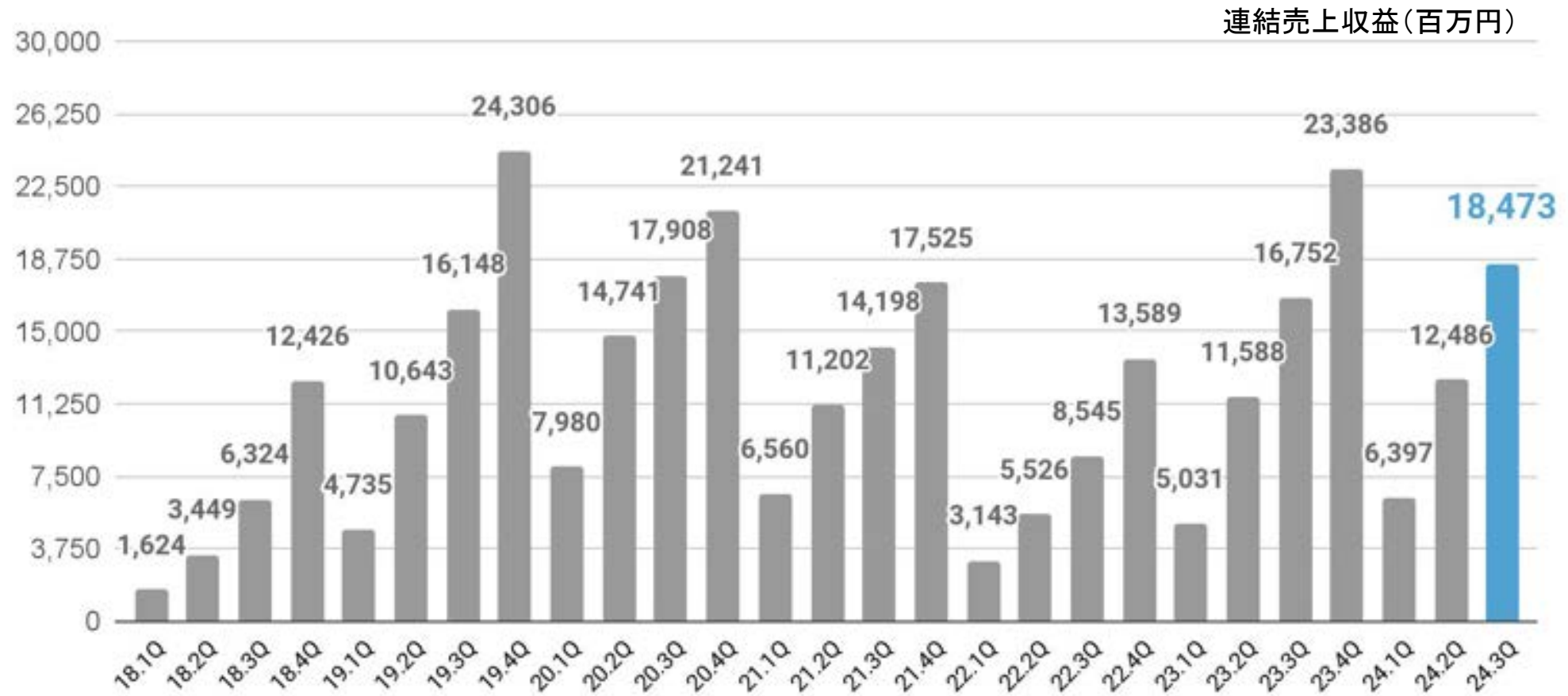
取扱高 **871億円** 前期比 **120%** エアトリ旅行事業の伸長により、大幅に増加



※FY19.4Qよりキャンセル前取扱高に変更。

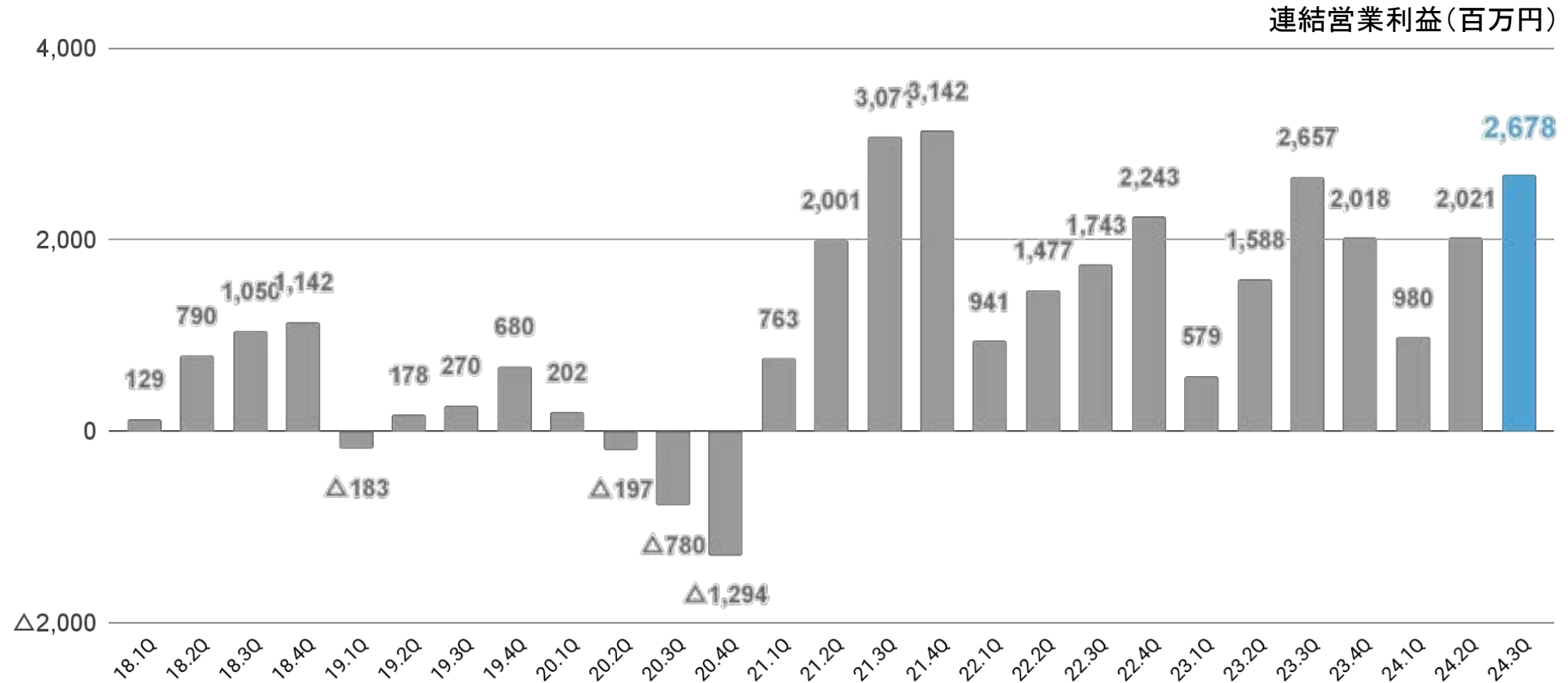
売上収益 前期比110%

エアトリ旅行事業の伸長により、増収で推移



営業利益 前期比101%

エアトリ旅行事業の伸長により、好調に推移



売上収益・売上総利益・営業利益は前年比で増加

(百万円)

	FY23.3Q		FY24.3Q	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率
取扱高	72,481	—	87,133	—
売上収益	16,752	100.0%	18,473	100.0%
売上総利益	9,327	55.6%	11,177	60.5%
営業利益	2,657	15.8%	2,678	14.4%
親会社帰属 当期純利益	1,873	11.1%	2,438	13.1%

利益の積み上げで、自己資本は堅調に推移

(百万円)

	FY23.4Q	FY24.3Q	増減額
流動資産	24,615	22,799	△1,816
現預金	12,453	9,097	△3,356
営業投資有価証券等	6,989	7,507	518
非流動資産	5,970	8,491	2,521
総資産	30,586	31,291	705
負債	17,298	15,952	△1,346
有利子負債	4,250	3,519	△731
資本合計	13,287	15,338	2,051
自己資本比率	43.4%	49.0%	+5.6%

FY24.9期 業績予想

FY24.9期 通期業績予想に対して好調に推移

～上場後の第3ステージ「エアトリ”次のステージへ”」突入し、好調な事業進捗を継続～
 ～4Qで事業への成長投資を計画しており、営業利益は保守的な予想で開示～

(百万円)

	FY24.9期 通期業績予想 (期首予想)	FY24.9期 修正通期業績予想 (直近予想)	FY24.9期 3Q累計実績 (実績値)	進捗率 (直近予想対比)
取扱高	120,000	120,000	87,133	72.6%
売上収益	26,000	26,000	18,473	71.1%
営業利益	-	2,000	2,678	133.9%

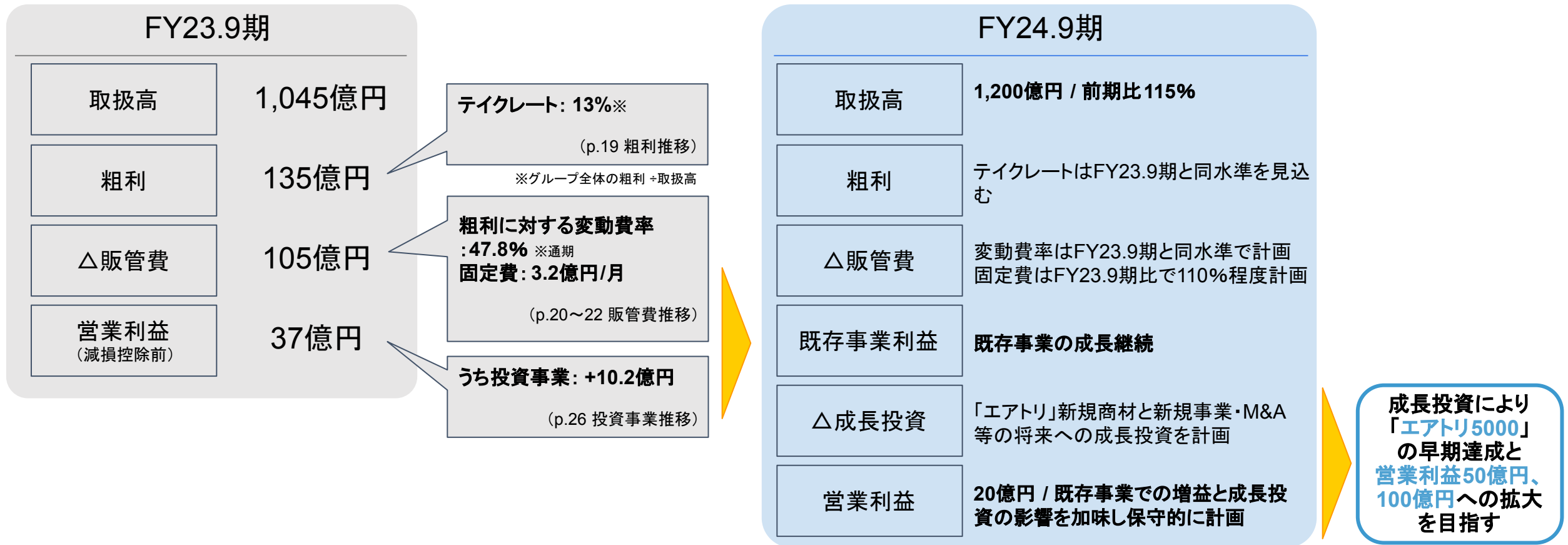
※上記修正通期予想は、2024年8月14日に発表した通期連結業績予想計画値になります。

FY24.9期 業績予想は、取扱高 1,200億円、売上高 260億円、営業利益 20億円
エアトリ旅行事業を中心に前期比増収を目指す
利益面は既存・新規事業での成長投資を見込んでおり、現時点では保守的な見通し

(百万円)

	FY23.9期 実績	FY24.9期 期首通期予想	FY24.9期 直近通期予想	FY24.9期 最新通期予想	業績予想における方針	
					既存事業	成長投資
取扱高	104,547	120,000	120,000	120,000	エアトリ旅行事業の収益拡大、事業ポートフォリオの分散及び再構築により前期比で増収を目指す	「エアトリ5000」の早期達成に向け、新規注力商材への投資と、M&A、新規事業の立ち上げにより、中長期的に収益拡大を見込める事業への投資に注力
売上収益	23,162	26,000	26,000	26,000		
営業利益	3,732 (減損控除前)	-	1,000	2,000	販管費のうち、固定費は人件費等を中心に前期比10%程度の増加を見込む 変動費は、粗利に対する変動費率を前期と同水準で見込み、既存事業では前期比で増益を目指す	将来に向けた投資や新規事業が業績の利益面に与える影響を保守的に見積もり、業績予想に反映

**既存事業は前期に引き続き、エアトリ旅行事業を中心に増収増益を目指し
既存事業利益の一部を「エアトリ5000」の早期達成に向けた将来の成長へ投資**
～将来へ向けた投資や新規事業立ち上げ、M&Aの検討を積極的に行うことを踏まえ、
営業利益は保守的に計画し、更なる事業成長を目指す～



FY24.9期より新たに 人材ソリューション事業、クリエイティブソリューション & DX事業、 マッチングプラットフォーム事業、CXO コミュニティ事業 を開始し、エアトリ経済圏を拡大

	事業ポートフォリオ変遷	グループ中核会社
エアトリ旅行事業	創業当初からのコア事業 2018年に旧DeNAトラベルをM&A	エアトリ(東証プライム: 6191)
ITオフショア開発事業	2012年事業開始 2017年にハイブリッドテクノロジーズをM&Aし、2021年に上場	ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース: 4260) Evolable Asia Co., Ltd、Wur、ドコデア
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業	2017年事業開始 2018年にインバウンドプラットフォーム設立し、2023年に上場	インバウンドプラットフォーム(東証グロース: 5587)
メディア事業	2017年にまぐまぐをM&Aし事業開始、2020年に上場	まぐまぐ(東証スタンダード: 4059)
投資事業(エアトリ CVC)	2016年事業開始	エアトリCVC(運営はエアトリ)
地方創生事業	2022年事業開始 2017年にエヌズ・エンタープライズをM&A後、 2022年にHRテック事業をM&A	かんざし ※上場準備中 エヌズ・エンタープライズ(かんざし子会社)
クラウド事業	2023年にかんざしをM&A、事業開始	かんざし ※上場準備中
人材ソリューション事業 <small>※投資先にて注力</small>	2023年にエアトリエージェント完全子会社化、事業開始	エアトリエージェント ※上場準備中
クリエイティブソリューション & DX事業	2024年にノースシヨアがグループイン、事業開始	ノースシヨア
マッチングプラットフォーム事業	2024年にGROWTHがグループイン、事業開始	GROWTH
CXO コミュニティ事業	2024年に事業開始	エアトリ(東証プライム: 6191)等
ヘルスケア事業・福利厚生事業 <small>※投資先にて注力</small>	投資先のピカパカにて注力	ピカパカ ※上場準備中

エアトリ旅行事業は既存商材が好調、新規商材への投資を実行 その他・新規事業領域への投資により非旅行事業比率の拡大を目指す

		収益貢献	利益貢献	成長性	関連ページ	事業ポートフォリオ戦略
エアトリ 旅行事業	既存商材	◎	◎	○ ~ ◎	19ページ～	エアトリ経済圏のコア事業として既存商材の成長継続
	新規商材	今後	今後	◎	25ページ	「エアトリ」新規商材への投資を実行
ITオフショア開 発事業	ハイブリッドテクノロジーズ	—(持分法)	○	○ ~ ◎	36ページ	毎年1事業の立ち上げにより、 戦略的にエアトリ経済圏を構築 エアトリ旅行事業に続く 非旅行事業領域の比率拡大を目指す
	その他	△	△	△	—	
訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業		○ ~ ◎	○ ~ ◎	○ ~ ◎	38ページ	
メディア事業		○	△ ~ ○	○	35ページ	
投資事業(エアトリCVC)		○	○ ~ ◎	○ ~ ◎	26ページ	
地方創生事業		○	○	○ ~ ◎	71ページ	
クラウド事業		○	○	○ ~ ◎	71ページ	
人材ソリューション事業 <small>※投資先にて注力</small>		—(投資先)	—(投資先)	○ ~ ◎	72ページ	
クリエイティブソリューション & DX事業		—(持分法)	今後	○ ~ ◎	73ページ	
マッチングプラットフォーム事業		今後	今後	○ ~ ◎	74ページ	
CXO コミュニティ事業		今後	今後	○ ~ ◎	32ページ	
ヘルスケア事業・福利厚生事業 <small>※投資先にて注力</small>		—(投資先)	—(投資先)	○ ~ ◎	—	

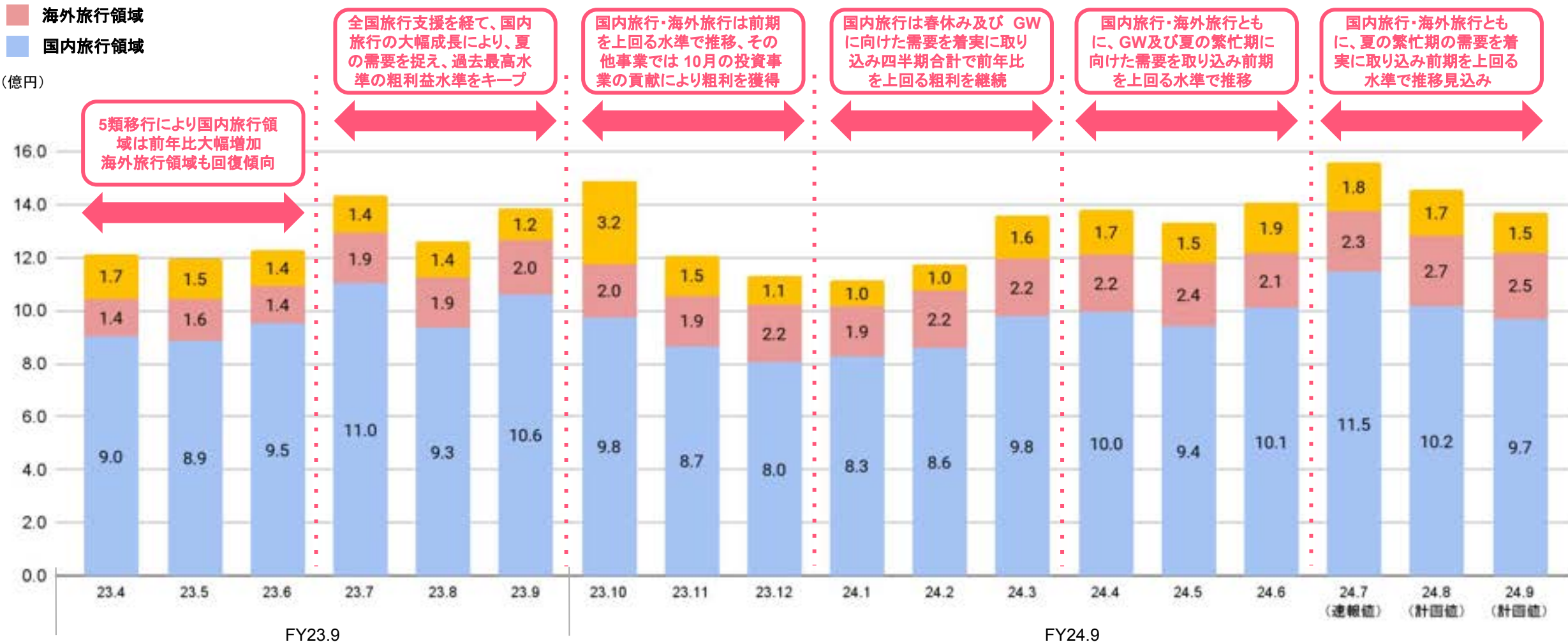
FY24.3Q 主要KPIの推移

国内旅行領域は、四半期合計で前年比を上回り、事業ポートフォリオ全体を牽引 その他事業領域は好調な事業進捗を継続し、事業ポートフォリオ全体で粗利益が増加！

～海外旅行領域も前年比で大幅に増加し、今後も緩やかな回復を見込む～

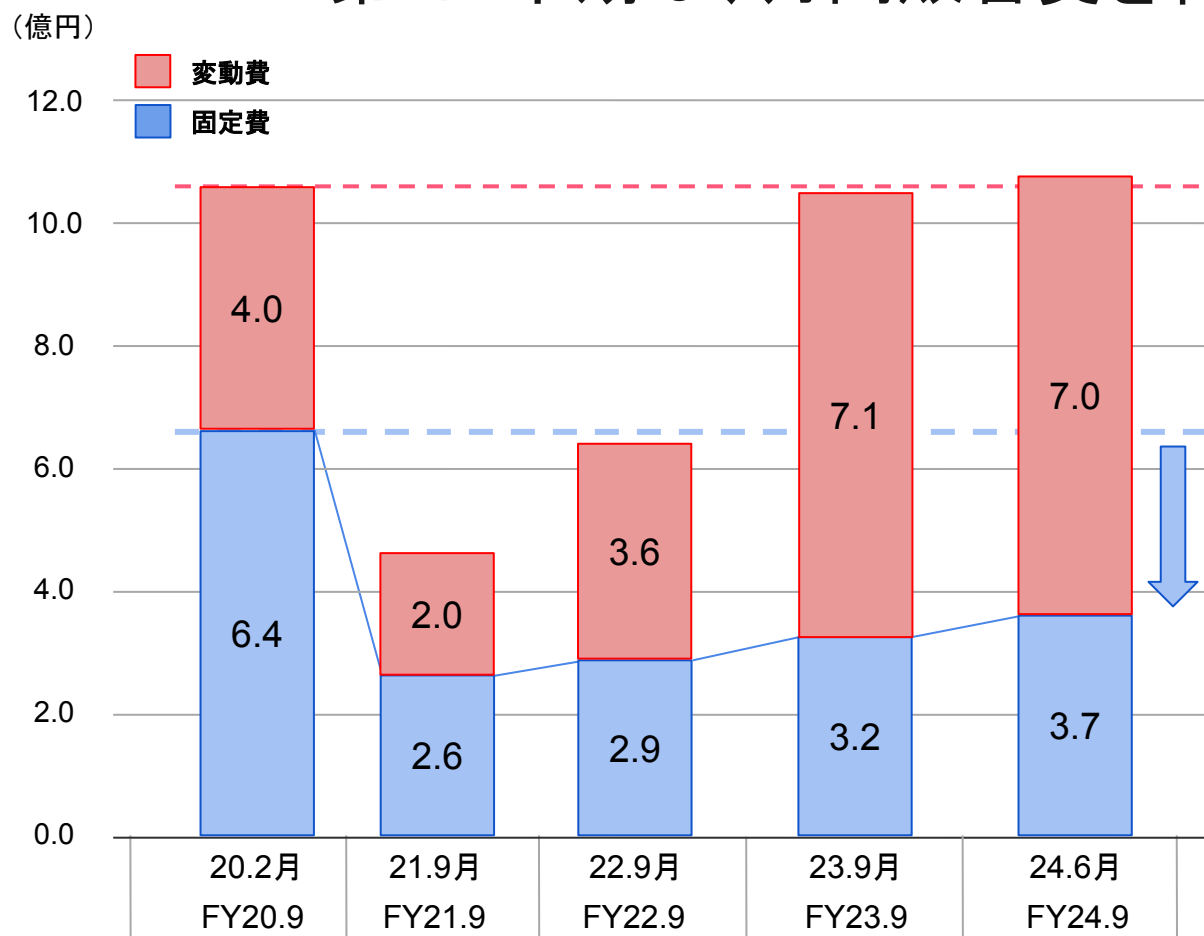
- その他事業領域
- 海外旅行領域
- 国内旅行領域

(億円)



※上記粗利益推移は、当社グループの経営管理用の速報数値です。

コロナ禍での販管費の見直し及び削減の継続により 固定費は引き続きコロナ前より低い水準を維持 ～第3四半期は、月間販管費を約10.7億円でコントロール～



変動費と広告宣伝費の最適化

変動費

旅行需要に応じた業務委託費の増加
各部門別の外注費増によるCS体制の品質向上

広告宣伝費

粗利益に対する広告費率の最適化を継続
4Qは新TV-CMを用いて積極的に広告投資を展開

人件費の抑制とその他固定費削減の継続

人件費

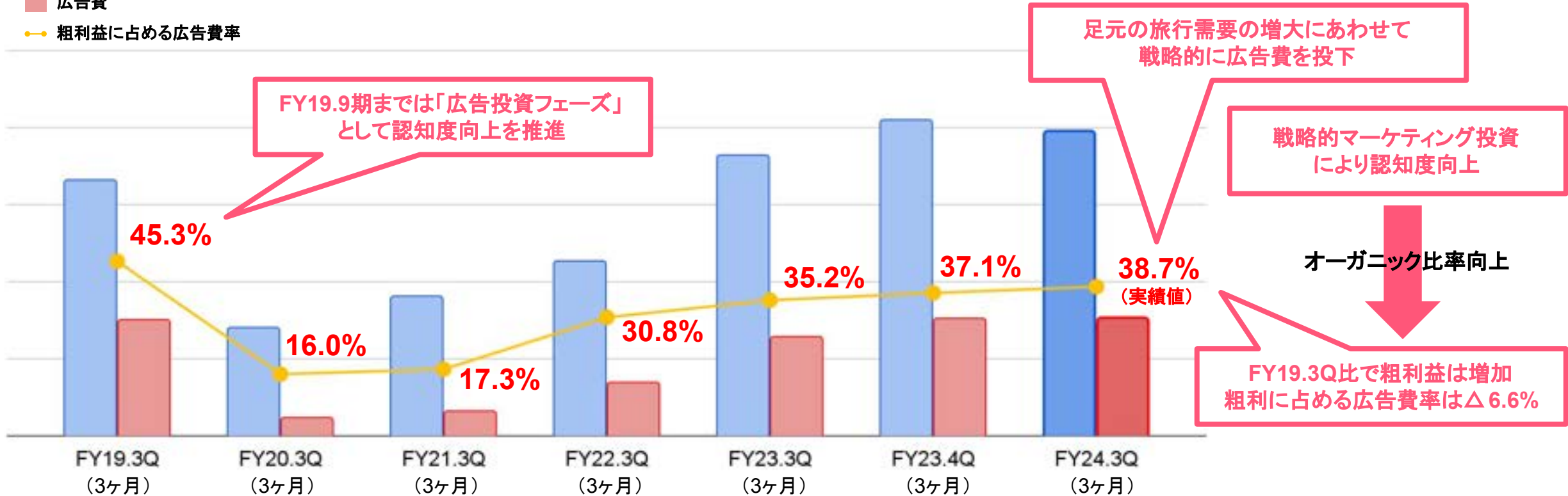
旅行需要に連動した人員体制の最適化
一部リモートワーク併用による通勤費の削減

その他固定費

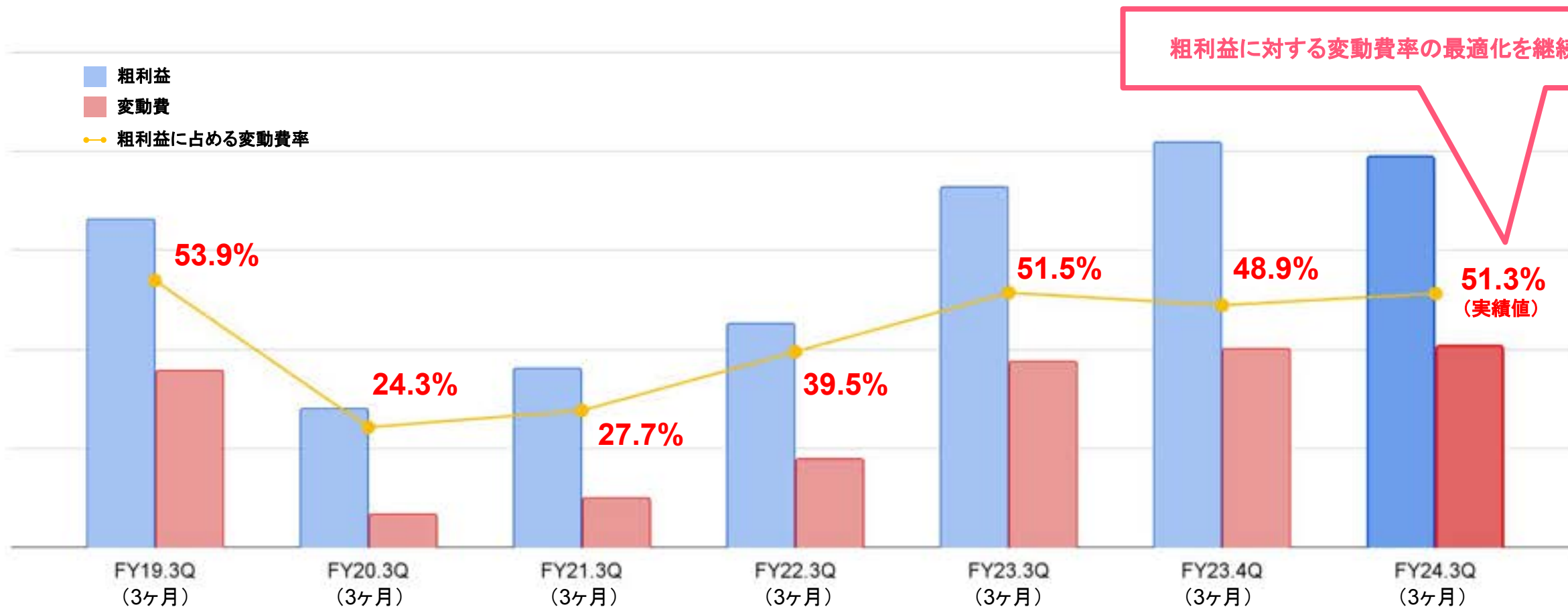
インフラ管理に係るシステム維持費の最適化
リモートワーク併用による地代家賃等の削減
各部門別のその他固定費の見直し及び削減

FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度を活かし、 足元の旅行需要の増大にあわせて戦略的に広告費を投下 オーガニック比率向上により FY19.9期比で粗利益に占める広告費率が減少

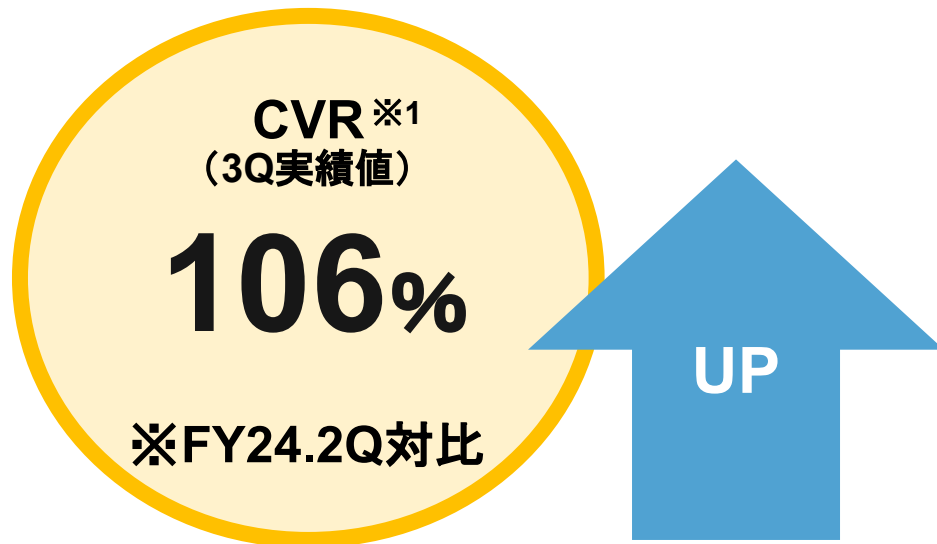
■ 粗利益
■ 広告費
● 粗利益に占める広告費率



粗利に対する変動費率は、旅行需要の変動に応じたマーケティング投資と オペレーションコストの最適化コントロールを継続 ～旅行需要の変動に応じて変動費を戦略的にコントロール～



前四半期から更にサービスをブラッシュアップし CVRを伸長 ～クロスセル商材の販促強化に伴い クロスセル率も前四半期対比**109%**と改善～



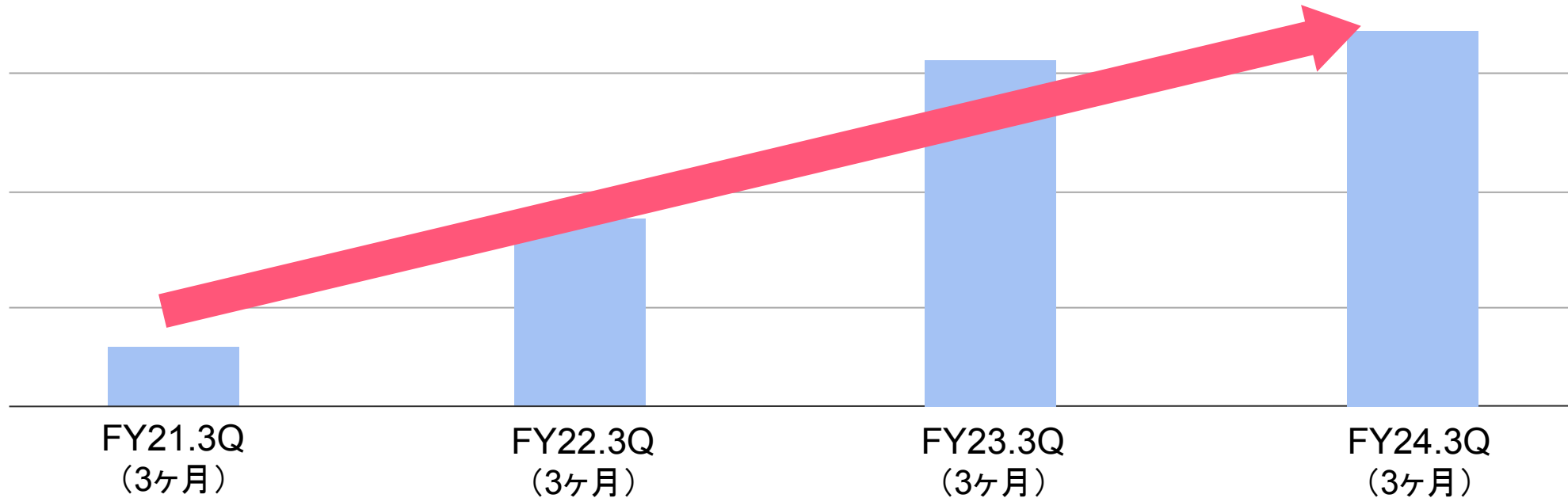
※1 国内・海外の航空券／ホテル／DPを対象に加重平均にて算出

※2 国内・海外のホテル(DPを含む)／レンタカー／保険を対象に加重平均にて算出

最重要KPIであるオーガニック粗利益 過去最高水準を更に更新し前年同四半期から更に成長! ～FY23.3Q対比で**105%**と堅調に上昇～

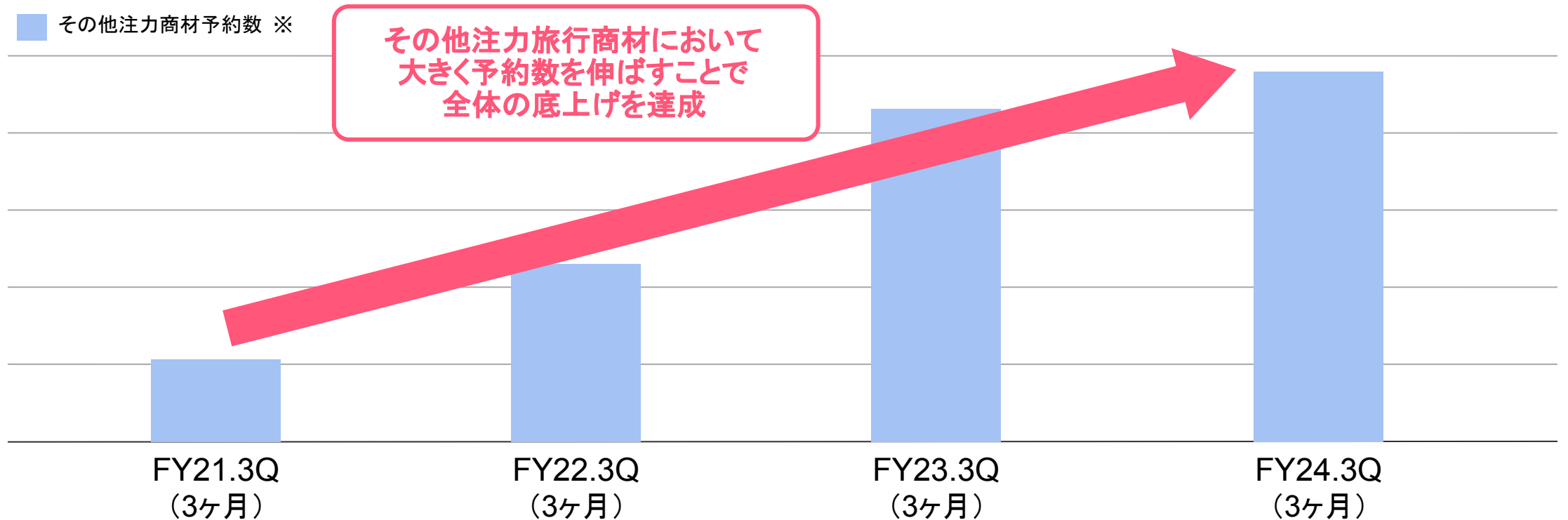
■ オーガニック粗利益

過去最高水準の前四半期を更に更新し
オーガニック粗利益は堅調に推移!



※広告やメタサーチを経由しない顧客への販売による粗利益を指す
(エアトリキーワードでの自然検索やアプリなどによる流入によるもの)

新規注力商材の拡充に向けた投資により その他商材の予約数は前年同期を上回る成長！ ～その他注力旅行商材はFY23.3Q対比で**109%**と順調に増加～

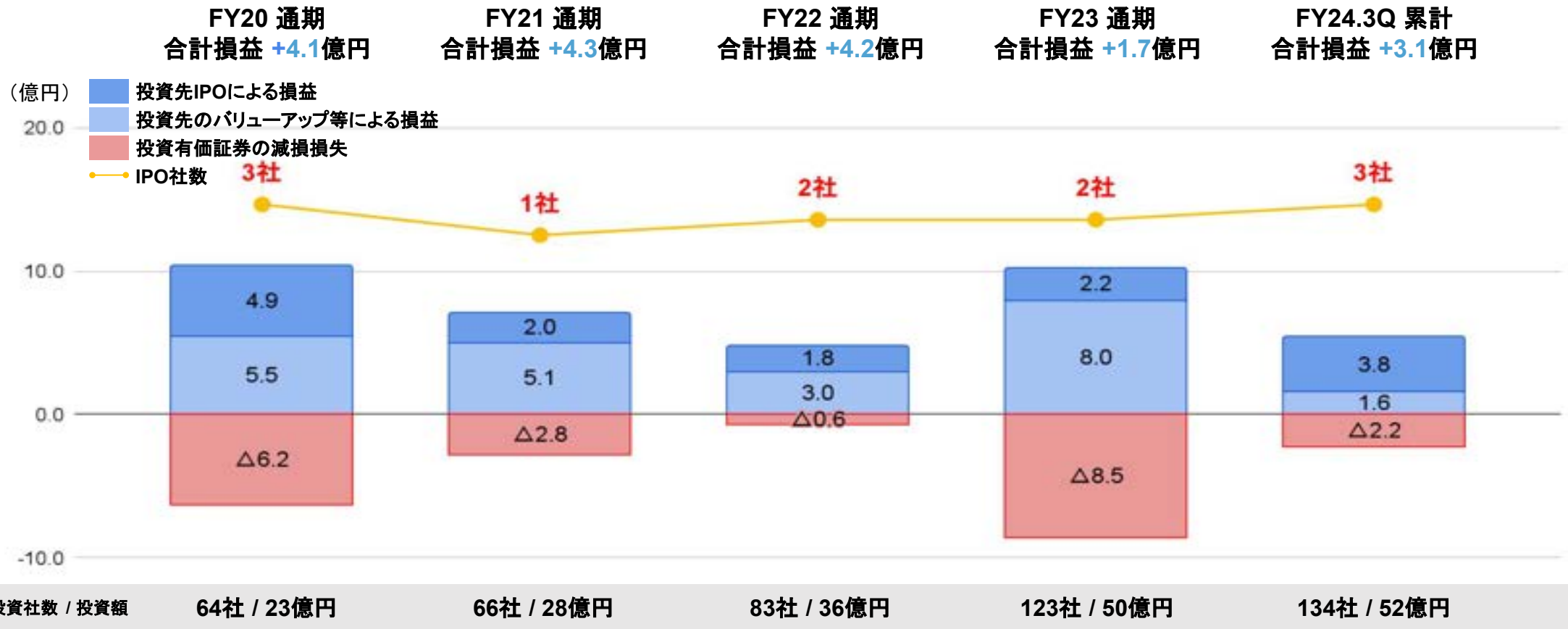


※ 国内・海外のレンタカー、保険、ホテル、航空券+ホテル、新幹線の合算値となります。

投資事業(エアトリCVC)

FY24.3Q 投資先IPO3社 投資事業損益 +3.1億円

～毎期の投資先IPO案件の輩出とバリューアップ等により利益を積み上げ～
 ～累計投資社数**134社** IPOの蓋然性が高い成長企業への投資を継続～



※ 累計投資社数 / 投資額、IPO社数には子会社・グループ会社は含まれておりません。

直近のアクションと成果

エアトリ 新TV-CM放映開始！ 8月1日に新CM完成発表会を実施！

～航空券以外にも多数の旅行コンテンツを取り扱う「なんでもエアトリ」へ～
～引き続きIKKOさんを起用した新クリエイティブで**エアトリ**ブランド認知拡大～

エアトリ「顔はめパネル篇」



エアトリ「モーション篇」改訂版



今夏も「**エアトリ**超サマーセール」を実施！

～夏の旅行需要が高い時期に”ポイント山分け”でより多くの予約獲得へ～



エアトリ
超サマーセール
＼期間中に対象商品を購入するだけ！/
1,000万エアトリ
ポイント
山分けキャンペーン
おトクな商品を多数掲載！
2024.6.24 月 11:00～8.7 水 15:00まで

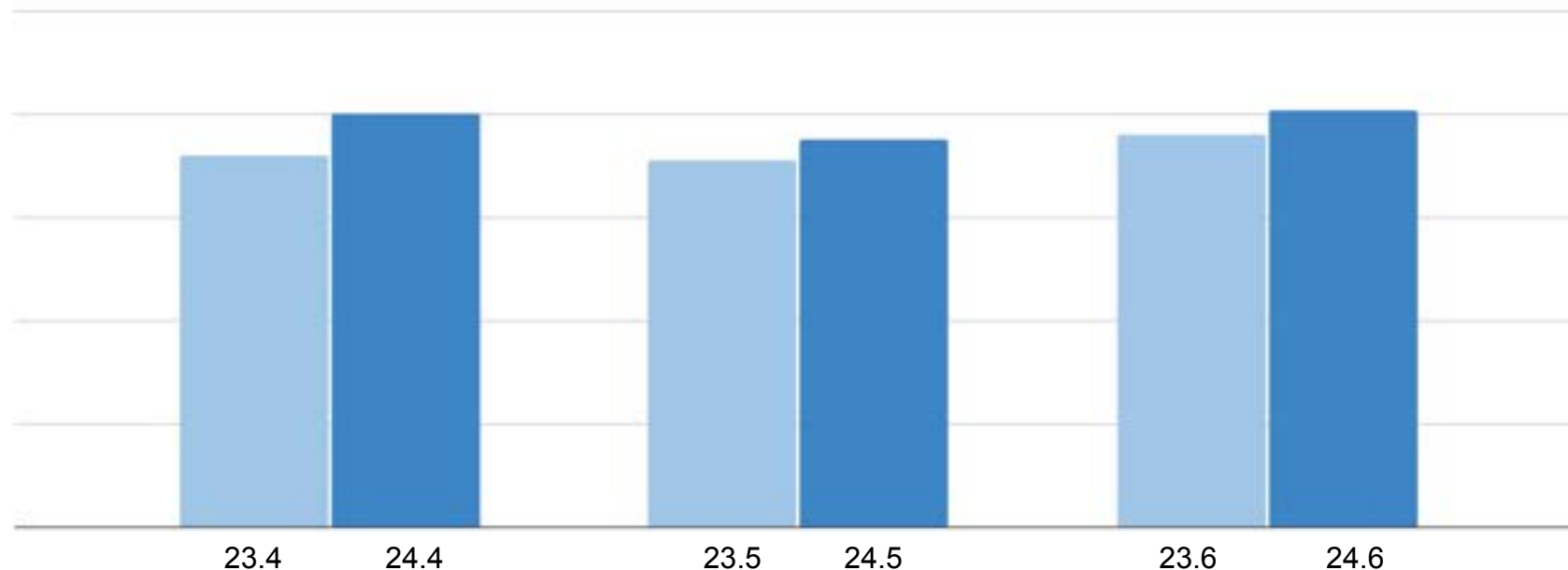
国内旅行領域における粗利益、足元の高まる旅行需要に対する 戦略的マーケティング投資により、前年同期を上回る水準を達成 ～継続的に前年同期を上回る粗利益を獲得～

■ 2024年粗利益
■ 2023年粗利益

4月粗利益
前年比 **111%**

5月粗利益
前年比 **106%**

6月粗利益
前年比 **106%**



※上記数値は、国内航空券、国内航空券+ホテル、国内ホテル、国内ツアーの合算の粗利益(速報値)となります。

フリーランスや副業人材と企業をつなぐ
マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム
『JOB DESIGN』を展開する株式会社 GROWTHの株式取得及び子会社化
～新たに当社の11事業目となる「マッチングプラットフォーム事業」を開始～
～「マッチングプラットフォーム事業」の中核会社として子会社上場を目指す～

GROWTH

 JOB DESIGN

■GROWTH社について

マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム『JOB DESIGN』と、マーケティング領域特化型ハイクラス転職支援サービス『JOB SELECTION』の展開、及び、インターネット広告事業、ブランド事業を展開。2025年4月期の業績見込みは、売上高581百万円、営業利益77百万円を計画。

■GROWTH社のサービス

- ・マーケティング領域特化型ジョブマッチングプラットフォーム
『JOB DESIGN』: <https://growth-service.jp/job-design/for-business>
- ・マーケティング領域特化型ハイクラス転職支援サービス
『JOB SELECTION』: <https://jobselection.jp>
- ・化粧品ブランド「paranina」: <https://www.paranina.jp>

12事業目となる「CXO コミュニティ事業」を開始！
～1000名規模の大型ベンチャーイベントを年に1回開催するほか、
「エアトリ CXO サロン」(完全招待制経営者コミュニティ)を年に4回開催～

今後は「エアトリ CXO サロン」を1000名規模のコミュニティに拡大させ、
有料化も予定しております。

様々なイベントやコンテンツをご用意し、
参加企業の成長と新たなイノベーションの創出を目指します。

エアトリCXOサロン

2024年8月1日(木)にベルサール汐留で 「エアトリ・アスティーダフェス2024 東京」を開催！ ～次回は2025年7月を予定～

次世代の起業家とイノベーターへ
未来を作るビジネスリーダーのための交流フェスティバル

エアトリ × ASTEEDA

フェス2024 東京

2024 8.1 12:00 START!
会場 1,000 名 オンライン 500 名

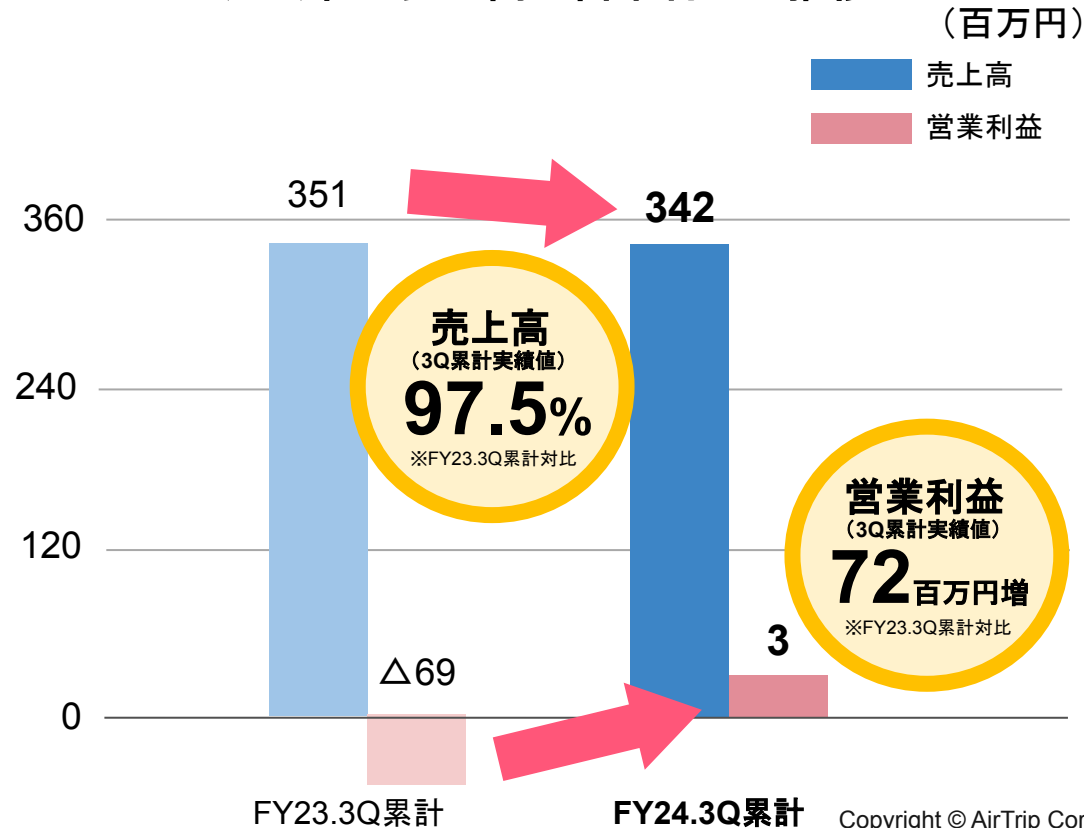
2024 8.1 TOKYO
会場:ベルサール汐留
交流会 18:00 START

アスティーダフェス
2023の様子

事業ポートフォリオ強化に向けたアクションと成果 ～グループ会社の事業進捗～

事業の効率化により、大幅増益 著名人プロモーションと営業体制の強化で増収を目指す ～前年3Q累計対比で売上高**97.5%**で推移～

＜まぐまぐ社の売上高／営業利益の推移＞



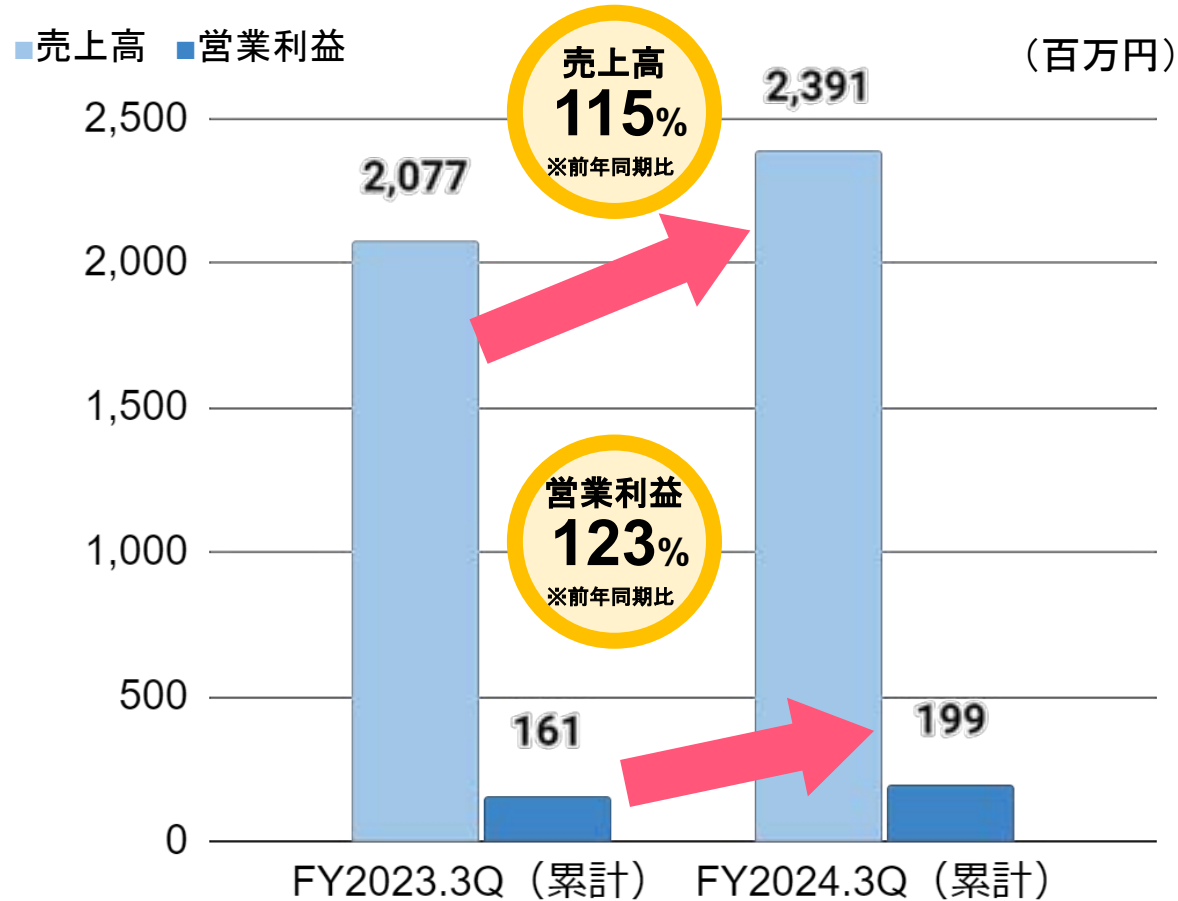
プラットフォーム事業

金融系メルマガの有料会員数が増加したことで増収増益に転じた。引き続き新規のマーケティング導線の確保による、有料会員獲得の強化を図る。

メディア広告事業

売上高が前年3Q累計対比101%で推移した。5つ目となる新メディアを事業譲受し、既存メディアとのシナジー効果および前年から続く営業体制の強化が増収に大きく貢献した。

前年同期比で売上高、営業利益共に高成長を継続 ～新規子会社を迎えた新体制で、開発対応領域を拡大～



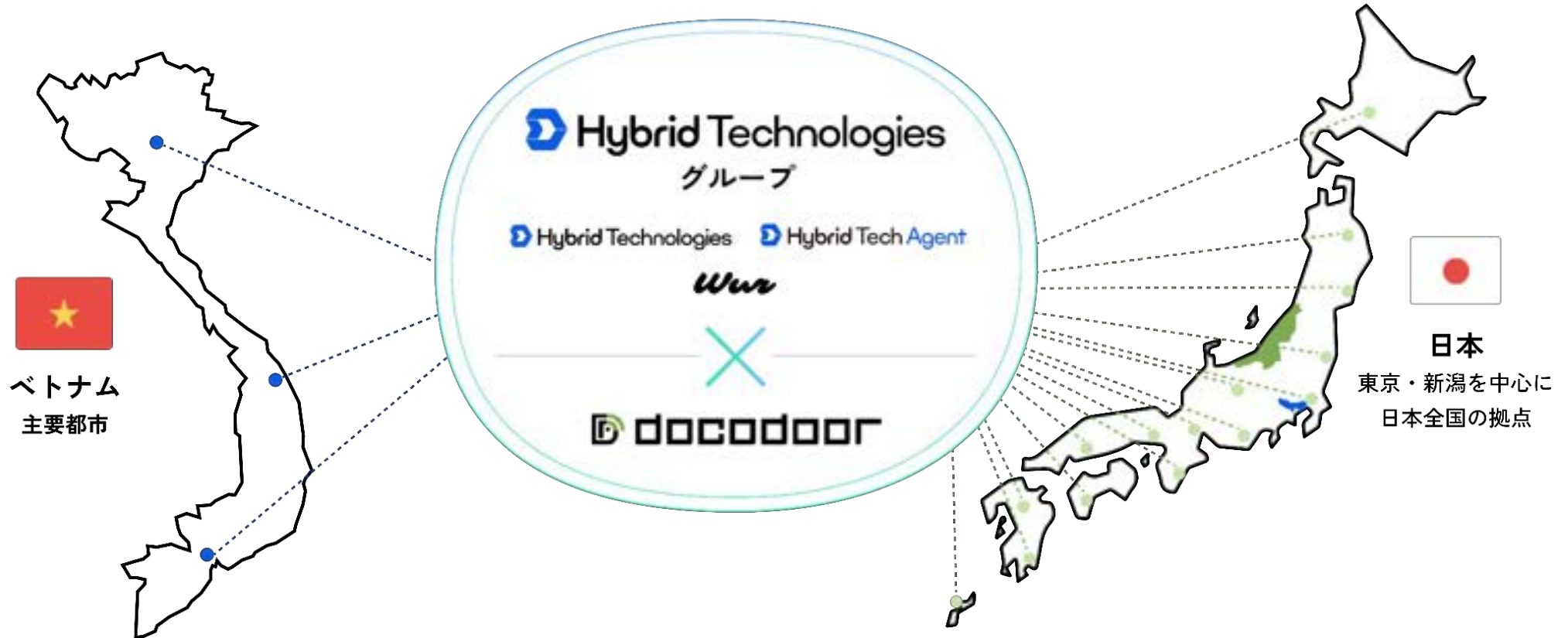
売上高、営業利益共に前年同期比で拡大

第3四半期は前年同期比で、売上高は115%。営業利益は第2四半期に子会社化したWur株式会社の買収関連の一時費用を計上したものの、前年同期比では123%の成長。

ドコドア株式会社の子会社化を決議

日本全国でニアショア開発体制を備え、品質が標準化された開発フォーマットを活用したローコスト開発に強みを持つドコドア株式会社を2024年7月17日に子会社化。為替等の外部影響リスクの分散、サービス提供体制とターゲット顧客層の拡大におけるシナジーを想定。

新潟を拠点に全国でIT開発事業を展開するドコドア株式会社を子会社化 ～国内各地のニアショア開発体制を迎え、より幅広い開発需要に適応する新体制へ～



ドコドア株式会社の株式取得(子会社化)に関するお知らせ(2024年7月16日)

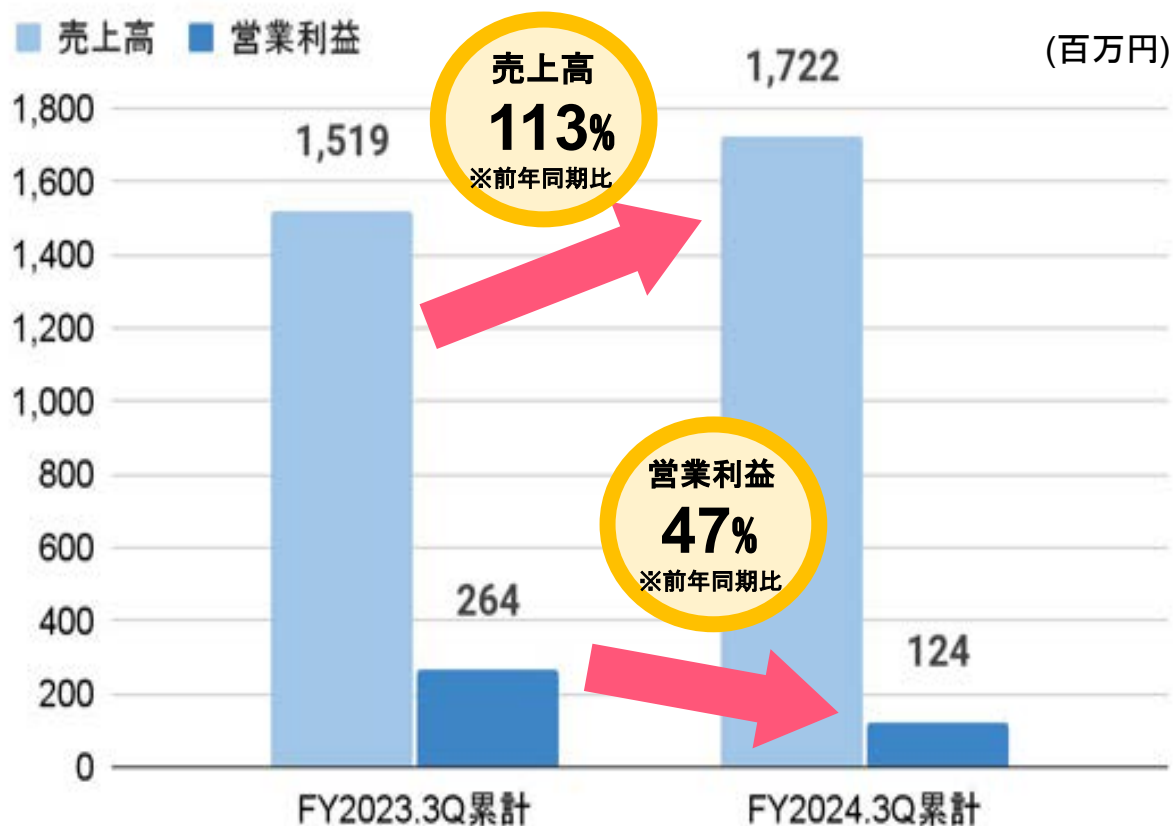
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2475220/00.pdf>

ドコドア株式会社の株式取得(子会社化)に関する補足資料(2024年7月16日)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2475223/00.pdf>

売上高 前年同期比 113% 営業利益 前年同期比 47%

～訪日旅行者数の増加に伴い各事業の売上は伸長するも、競合環境の激化に対するマーケティング強化や新規サービス開発等の投資を増加～



訪日旅行者は好調となるものの、モバイルネットワーク事業はサービス開発投資等により減益

YoYは、訪日旅行の好調推移によりセグメント売上高は12%と成長するも、マーケティングコストとeSIMサービス立上げに向けた投資により利益減。

新規サービスの立ち上げによりライフメディアテック事業の売上伸長

新たに立ち上げたモビリティサービスが好調でセグメントの売上高は118%伸長。新規サービス立上げ投資の増加が利益に影響。

FY24.9期の連結業績は、**取扱高871億円 (YoY120%)**、**売上高185億円**、**営業利益26.8億円**

今期より、**上場後の第3ステージの開始**と位置づけ、中長期成長戦略「エアトリ5000」及びFY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」のもと通期業績予想に対し

して順調に推移し**上方修正 (通期営業利益20億円) を発表**

エアトリ旅行事業を中心に各事業ポートフォリオで好調に事業収益を積み上げ、取扱高及び売上収益は前期比増加、営業利益は成長投資を実行しつつも前期と同水準を確保し、エアトリは「次のステージへ」

エアトリ旅行事業では、FY19.9期までの「広告投資フェーズ」に獲得した認知度と、旅行需要の増減にあわせた戦略的なマーケティング投資の継続及び、UI/UX改善やエアトリポイント制度の拡充による利便性の向上と各種プロモーションの成果により、**既存商材である国内・海外の「航空券」と「航空券+ホテル(エアトリプラス)」を中心に収益の柱として事業ポートフォリオ全体を牽引**

また、今期の**新規注力商材**である**「ホテル、新幹線、高速バス、レンタカー」**の拡充のための投資を実行し、航空券以外にも多数の旅行コンテンツを**なんでも**取り扱う**総合旅行プラットフォーム「エアトリ」の商材拡充に注力**

エアトリの新TV-CMの放映を開始し、8月1日に新CM完成発表会を開催

「なんでもエアトリ」をキーワードに、引き続きIKKOさんを起用した新クリエイティブでブランド認知拡大を図るマーケティング投資を新たに展開

旅行事業以外の既存事業領域 [ITオフショア開発事業、訪日旅行事業・Wi-Fiレンタル事業、メディア事業、投資事業 (エアトリCVC)、地方創生事業、クラウド事業] では、概ね好調・堅調に推移

「エアトリ5000」の早期達成に向けたM&Aを積極的に実施し、エアトリ経済圏の拡大・強化に向けた**仲間集め**を展開

第3四半期は新たに、**株式会社GROWTHを子会社化し「マッチングプラットフォーム事業」を開始**

また、グループ会社の**ハイブリッドテクノロジーズにて、Webシステム・アプリ開発に強みを持つWur株式会社と、中小企業向けのDX支援を展開するドコド株式会社を子会社化**し対応領域を更に拡大

今期は既に7件のM&Aを実行し、今後もM&Aによる成長投資・仲間集めを積極的に展開予定

エアトリ経済圏12事業目の新規事業として**「CXO コミュニティ事業」を開始**し、8月1日に**「エアトリ・アスティードフェス 2024 東京」を約2,000名近い規模で開催**

当社ではこのような大型ベンチャーイベントを年に1回開催するほか、**「エアトリ CXO サロン」(完全招待制経営者コミュニティ)**では、営業担当20名超の体制で、1,000名規模のコミュニティに拡大させ、新たなイノベーションの創出を目指す

今後、**毎年1事業以上の新規事業立ち上げ**により事業ポートフォリオ戦略**「エアトリ経済圏」の構築・強化**を推進し、中長期成長戦略「エアトリ5000」の達成と**営業利益50億円、100億円**への拡大により、**エアトリグループは終わりなき成長を目指す**

FY24.3Q 事業進捗

7月から「お客様体験向上キャンペーン第三弾」を実施！ ～「毎日がファン作り」を掲げ、更なるカスタマーサポート向上を目指して～



この度はお申し込みいただきまして誠にありがとうございます。
現在、当社では「お客様体験向上キャンペーン」を実施中です。

今度もより良いサービスをご提供するため、アンケートにご協力をお願いいたします。
アンケートでお答えいただいた中から抽選で、
『毎月10名様』にLCCで行く「沖縄・那覇もしくは北海道・札幌」往復航空券をプレゼントいたします。
さらに、エアトリサービスで実際に改善に至るご意見を頂いた方の中から毎月6名までを上限に、エアトリポイント5,000ポイントをプレゼントいたします。
※尚、同じご意見を複数の方に頂いた場合は抽選にて決定いたします。

内容は5問程度で、3-4分程度でご回答いただけます。
なお、頂いた回答は品質改善以外で使用することはありませんので、率直なご意見をお聞かせください。
どうぞ宜しくお願いします。

回答する

「エアトリ」各種協賛活動及びキャンペーンを実施！ ～多種多様な協賛活動におけるエアトリ露出により更なる認知拡大へ～

活劇「高島嘉右衛門列伝」
20名様
プレゼントキャンペーン

「毎日が夏祭り2024」冠協賛
全公演4組8名様
プレゼントキャンペーン

「点取り屋プロジェクト」協賛
広島・東京・京都 各6名様
プレゼントキャンペーン

TENTORIYA 第2弾[東京]

TENTORIYA

開催日・2024/6/30(日)
応募メ切・6/16(日)23:59

「FUN! ALOHA! 2024
in YOKOHAMA」協賛

「3150FIGHT vol.9」協賛
20組40名様
プレゼントキャンペーン

これが本物の、
拳の世界。

3150 FIGHT

総興グループ presents
3150FIGHT vol.9

2024.7.28 SUN
13:00 START
飯沼ダイハツアリーナ

「北海道 meijiカップ」協賛
20名様
プレゼントキャンペーン

その声が、
飛躍の力に。

「NIGHT GOLF
irishman. 2024」協賛

NIGHT GOLF
2024

07.15
月/海の日

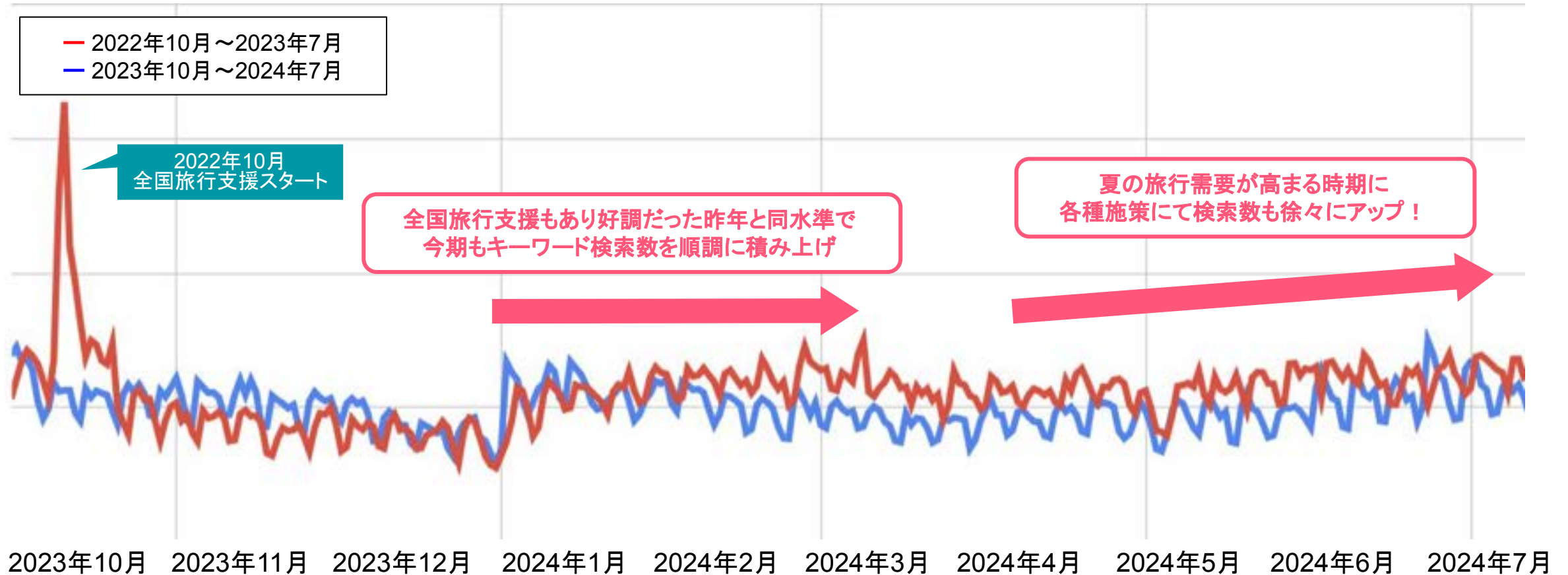
かつてないゴルフ、開演。

irishman.

「エアトリ」公式SNSにて会員向けキャンペーン実施！ ～エアトリ会員への還元及びSNS拡散による認知拡大～



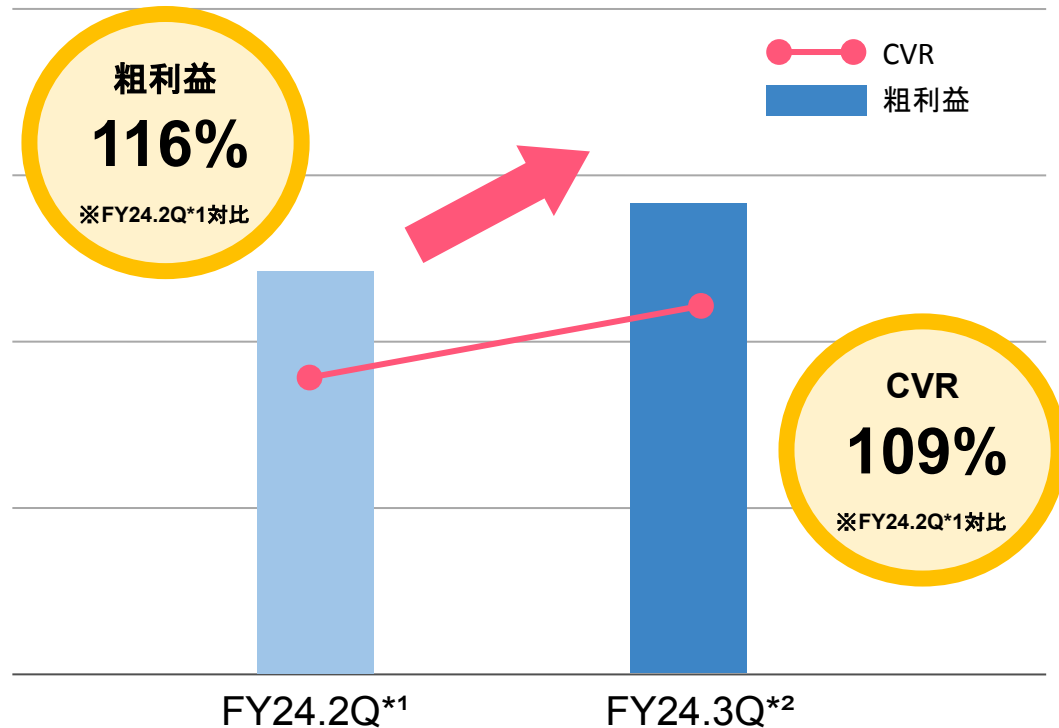
「エアトリ」キーワード検索数は各種施策により堅実にキープ！ 6月以降は夏の旅行需要増を取り込み徐々に増加！



各種プロモーションの実施及び業務の効率化により 粗利益・CVRの向上を達成！！

～前期2Q*1対比で粗利益116%、CVR109%を達成～

<国内航空券の取扱高の推移>



ハイシーズンに向けたキャンペーンの実施

各種キャンペーンの実施及び露出強化により、夏季需要における新規顧客の獲得やリピート購買の取り込みに成功。CVRの向上に寄与。

顧客ニーズに沿ったサービス提供と業務の効率化

サイトのUI/UX改善やオペレーション負荷軽減施策の実施により、利便性の向上と粗利益の伸長を達成。

*1 2024年1~3月期実績

*2 2024年4~6月期実績

キャンペーン実施に伴う露出強化と取扱商材の拡充により 顧客ニーズに寄り沿ったサービスを展開！

トキエアの新規就航路線 販売開始



2月に新規就航航空会社のトキエアを導入後、4月に新潟＝仙台の新規路線を追加。取扱商材の拡充と売上向上を実現。

※2024年4月

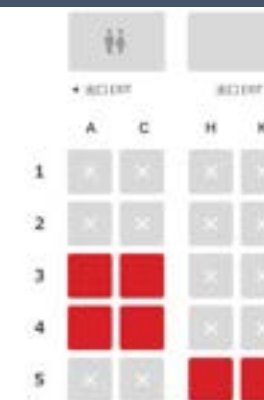
春のポイント大還元祭を実施



アプリ経由の予約でエアトリポイント10%還元施策を実施。新規顧客の獲得、既存顧客のリピート率向上により、収益増大。

※2024年4月10日～4月23日実施

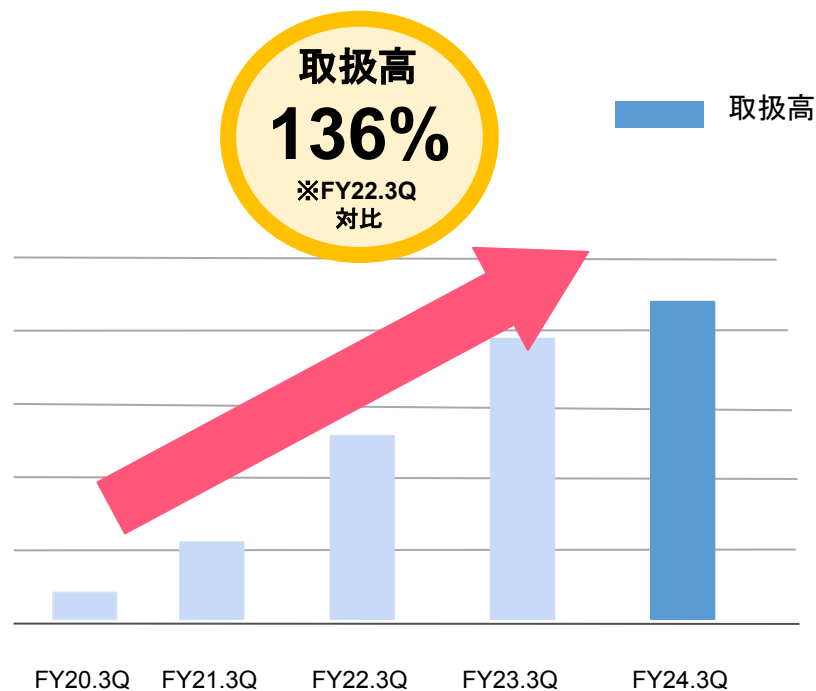
FDAにおける座席指定の導入



2月に実装したSPRING JAPANの座席指定に続き、FDAでは予約確認画面に座席指定機能を導入。UXの改善を通じた顧客満足度の向上とともに、オペレーション効率化に寄与。

※2024年5月

ユーザー還元キャンペーンの実施と 多様なニーズに応える新機能の実装により取扱高向上を達成 ～コロナ後FY22.3Q比で取扱高**136%**、5年連続の取扱高増～



新規機能の追加と継続的な改善を行い、顧客満足度の向上に貢献

座席指定機能の更なる展開やエアトリアプリ機能の改善等、ユーザー目線でのUI/UXの改善を徹底し、顧客満足度の向上に貢献。

販促キャンペーン実施による集客拡大

国内エアトリプラス独自のキャンペーンに加え、他社と共同でのキャンペーンの実施により、既存ユーザーへの還元と多方面への新規ユーザーニーズにも対応。

※予約日ベースの取扱高実績となります。

継続的なキャンペーンの実施と

新機能追加による利便性向上により、顧客満足度の向上に貢献

～国内エアトリプラスならではの顧客に寄り添った予約体験を提供～

国内エアトリプラスのGWキャンペーンを実施



GWの旅行層をターゲットにしたクーポン配布施策など、季節ニーズを捉えた販売拡大に注力。今後もニーズを捉えた施策を継続的に行い、予約数増を図る。

※2024年4月

Amazon Payキャンペーンの展開



Amazon Pay決済での購入でAmazonギフトカードがもれなくもらえる還元祭に参画し、認知度と集客力を向上。今後も世界的ECサイトであるAmazon社との連携を模索。

※2024年4月

アプリにおけるUI/UX改善の強化



国内エアトリプラスの予約もエアトリアプリ内でスムーズに確認が可能に。予約時だけではなく、出発までの顧客体験を向上し、アプリロイヤリティユーザーの増加にも貢献。

※2024年6月

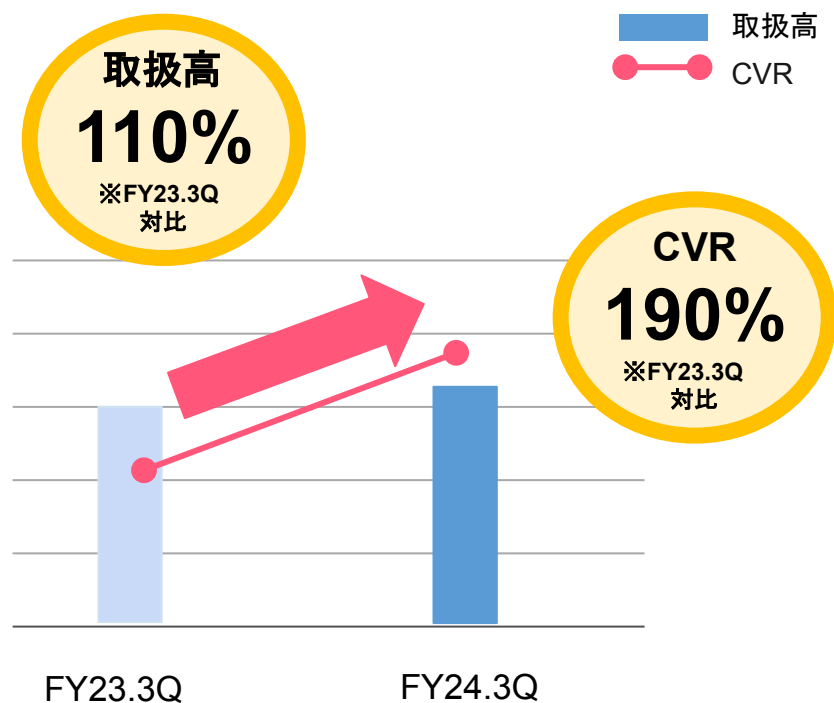
エアトリサービス内での座席指定機能を拡充



Peach、SPRING JAPAN、Jetstar便に続き、フジドリームエアラインズの座席指定機能を実装。更なるUI/UXの向上により、顧客満足度向上に貢献。

※2024年6月

アジャイル開発による継続的な UI/UX改善と各種 CRM施策の 実施により、取扱高と CVRの向上を達成！ ～FY23.3Q比で取扱高**110%**、CVR**190%**を達成～



アジャイル開発による継続的な UI/UX改善により、サイトの
利便性が向上

販売チャネルの拡大およびクロスセル強化により、全国旅行支援など
が実施されていたFY23.3Qと比較して、CVRは190%と大幅に向上。
取扱高も110%増を達成。

各種CRM施策を実施し、既存会員へのアプローチを強化

メルマガやアプリプッシュなどのCRM施策の改善により、既存会員やエア
トリアプリユーザーへのアプローチを強化したことも数字の向上に寄与。

※申込日ベースの取扱高 /CVR実績となります。

UI/UX改善とキャンペーン実施により着実に成長 !!

～宿泊施設に向けた仕入れ強化により、さらなる成長を目指す～

ベストリザーブ社の参画による
提供可能施設数・商品数の強化



全国のホテル・旅館との販売契約施設数が約7,200施設あるベストリザーブ社の参画により、エアトリ国内ホテル予約サイトにおいて、お客様により多くの宿泊施設・商品を提供することが可能になりました。

収益およびCVR向上に向けた
UI/UXの改善およびCRM施策の実施



各種ページの細やかなUI/UX改善を継続するとともに、CRM施策の強化を図り、CVRが昨年同期比で160%向上を達成しました。引き続き、サイトの利便性向上に努めます。

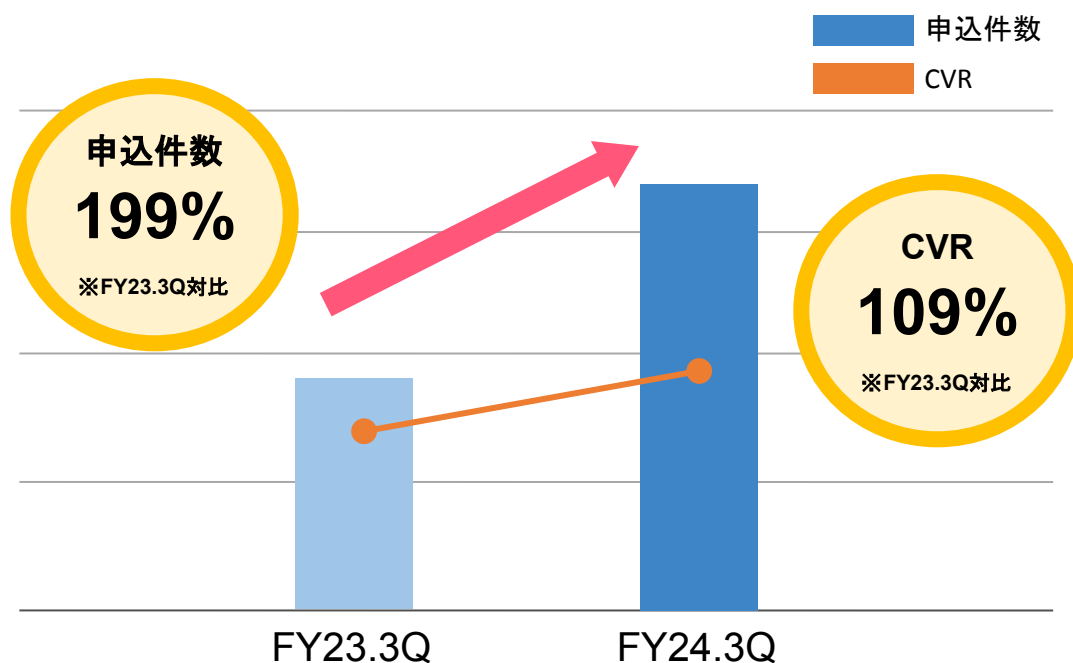
商品力強化に向けて、全国10都市で
宿泊施設様向け説明会を開催



エアトリグループ共同で、2024年3月～5月にかけて、宿泊施設様向け説明会を全国10都市で実施。OTA販売ならびにグループ各社のサービス説明を行い、関係強化ならびに、新規契約を含む仕入れ向上を図っております。

新規契約における在庫拡大と、 需要期に合わせた広告投資による申込件数の向上 ～FY23.3Q対比で申込件数**199%**、CVR**109%**達成～

<エアトリレンタカーの申込件数・CVRの推移>



新規契約における在庫拡大と需要期に合わせた 広告投資

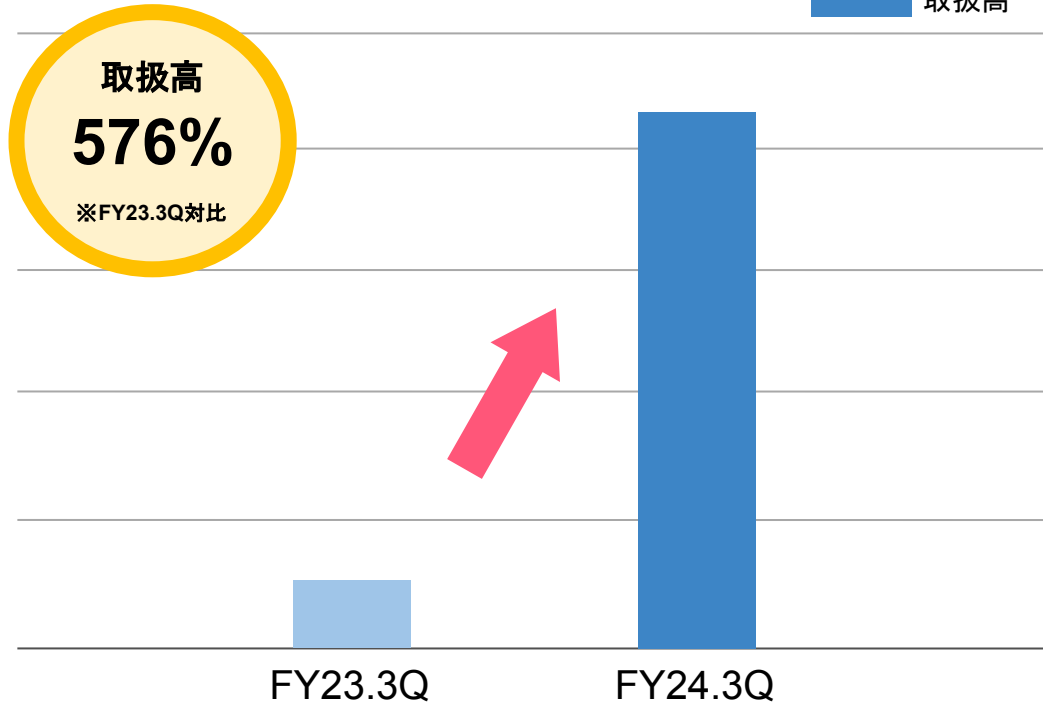
在庫拡大における豊富なプランの掲載とレンタカー利用の需要期に合わせた広告投資により、申込件数を伸長。

エアトリポイント還元サービス開始

レンタカー予約時にエアトリポイントが「貯まる」機能を実装。ユーザビリティの向上でCVR改善に寄与。

GW等の需要期に合わせた各施策により取扱高の向上 ～FY23.3Q対比で取扱高**576%**を達成～

＜エアトリバスの取扱高の推移＞



取扱高
576%
※FY23.3Q対比

※乗車日ベースの取扱高実績となります。

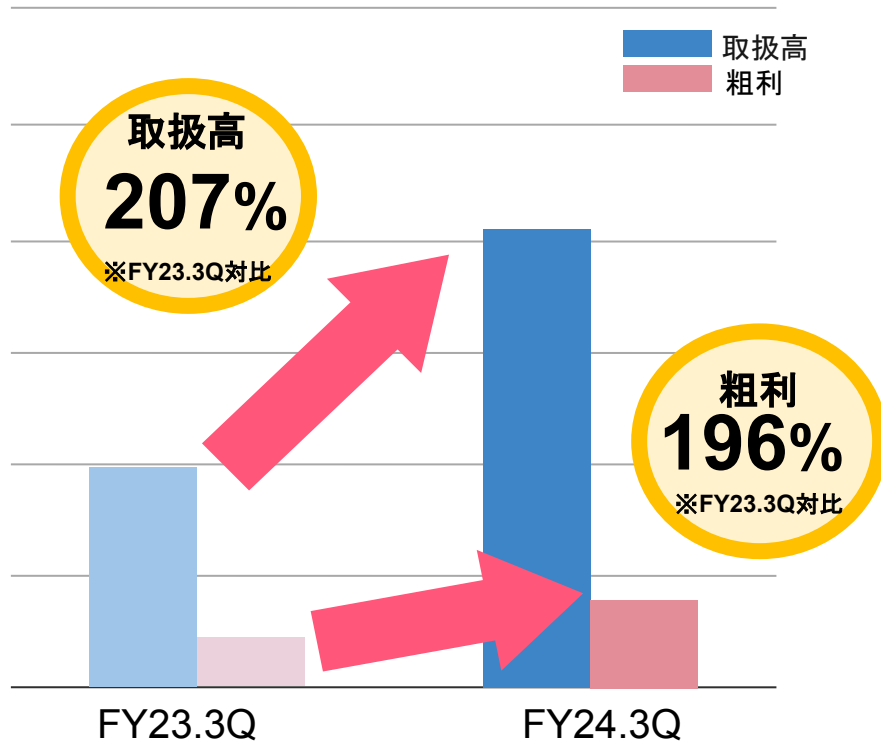
更なる取扱高の向上に向けた、各施策を実施

提携先との連携強化により販売路線の拡大、UI/UX改善・クロスセル導線配置、マーケティング投資、新機能開発に注力し更なる成長を図る。

エアトリポイント還元サービス開始

エアトリバス予約時にエアトリポイントが「貯まる」機能を実装。ユーザビリティの向上でCVR改善に寄与。

マーケティング施策による認知度向上 外部サービス連携拡大により取扱高伸長 ～FY23.3Q比で取扱高**207%**、粗利**196%**を達成～



※発券日ベースの取扱高 / 粗利実績となります。

認知度向上、マーケティング施策によるユーザ増

GW需要に向けた効率的なマーケティング施策を実施し、ユーザ流入数が昨年対比で大幅に向上。

外部サービス連携拡大

外部サービスとの連携を拡大し、ユーザ流入数が増加。

エアトリポイント付与開始

航空券やその他商材で利用できるエアトリポイントの付与を開始、ユーザ流入増とクロスセル効果を見込む。

エアトリ 春のポイント大還元祭実施！ GWに向けた旅行需要期に、アプリ予約が増加！



施策開始のタイミングが市場の旅行需要と
マッチしたことでアプリ予約の増加を実現！

今後も市場の旅行需要に合わせたキャンペーン
の開催や魅力ある海外旅行訴求により、海外旅行
事業全体の成長を目指す。

エアトリ 超サマーセール実施！ ～旅行需要が更に高まる夏に向けてPR！～



夏のキャンペーン実施による予約数最大化へ

- ・1,000万ポイント山分け
- ・CM商品の掲載
- ・超サマーセール用の目玉商品の掲載

今後も需要の拡大時期に合わせた
キャンペーン開催などにより、
海外旅行事業の更なる成長を目指す。

海外旅行需要の確実な取り込みに向けて 販売価格・UI/UXの継続的な改善を実施

キャンペーン実施に合わせたセール商品の 拡充



各ホテルのセール情報を取りまとめ・精査のうえ、エアトリキャンペーン期間中に最もお得に購入ができる商品を表示

よりユーザーが選択しやすいプラン表示へ改善

ホテル販売プランの中で、同一条件、同一価格となっているものは名寄せを行い、ユーザー選択箇所が最小限となるよう表示

よりお客様に選ばれるサービスの提供を目指して

海外航空券購入ユーザーに対しホテルもエアトリでご予約いただけるよう、販売価格・UI/UXの継続的な改善を実施。

「エアトリWiFi」「エアトリeSIM」の販売を開始！

～エアトリ商品ブランドを使用したWiFi・eSIMによるクロスセル強化～



■エアトリTOPページにメニューを追加



子会社である株式会社インバウンドプラットフォームにおいて販売を開始

エアトリサイトTOPに、WiFi・eSIMのメニューを追加。
ならびに航空券購入者への訴求により、クロスセル強化を図る。

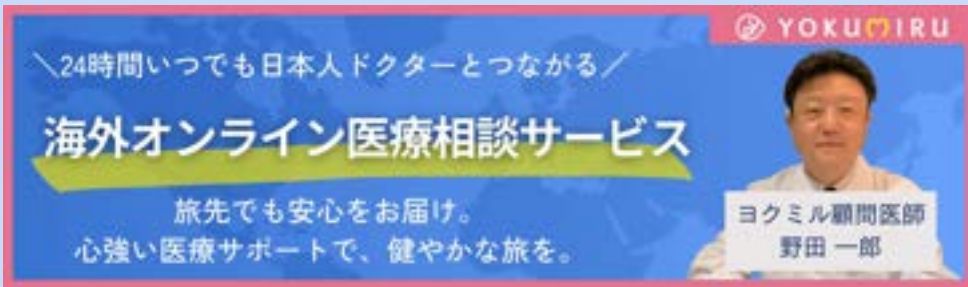
クロスセル強化施策としてタビナカサービスを拡充 ～「オンライン医療相談」「海外ゴルフ場予約」の販売を開始～



海外航空券購入者様への クロスセルとして提供

アフィリエイト連携サービスの拡充により、タビナカ商品のクロスセル強化を図る。

海外オンライン医療相談サービス(YOKUMIRU株式会社)



海外旅行先からでも気軽に日本人医師にビデオ相談が可能！

海外ゴルフ場予約(AGL Inc.)



海外ゴルフのティータイムをリアルタイムで予約が可能！

『顧客満足度プロジェクト』 ～オペレーターの電話対応に関するアンケートをスタート～

ご意見

予約しましたが決済エラーになってしまいました。どうすれば良いでしょうか？

預入手荷物はついているのでしょうか？

予約確認書で各ターミナルを事前に確認したい

※お電話による問い合わせ終了後、お客様へSMSを送信



対応

エラー画面に、エラー内容を表示するように改善

予約完了メールに預入手荷物情報を追加するように改善

予約確認書にターミナル表記を追加しました

※アンケートフォームよりご回答いただきます。

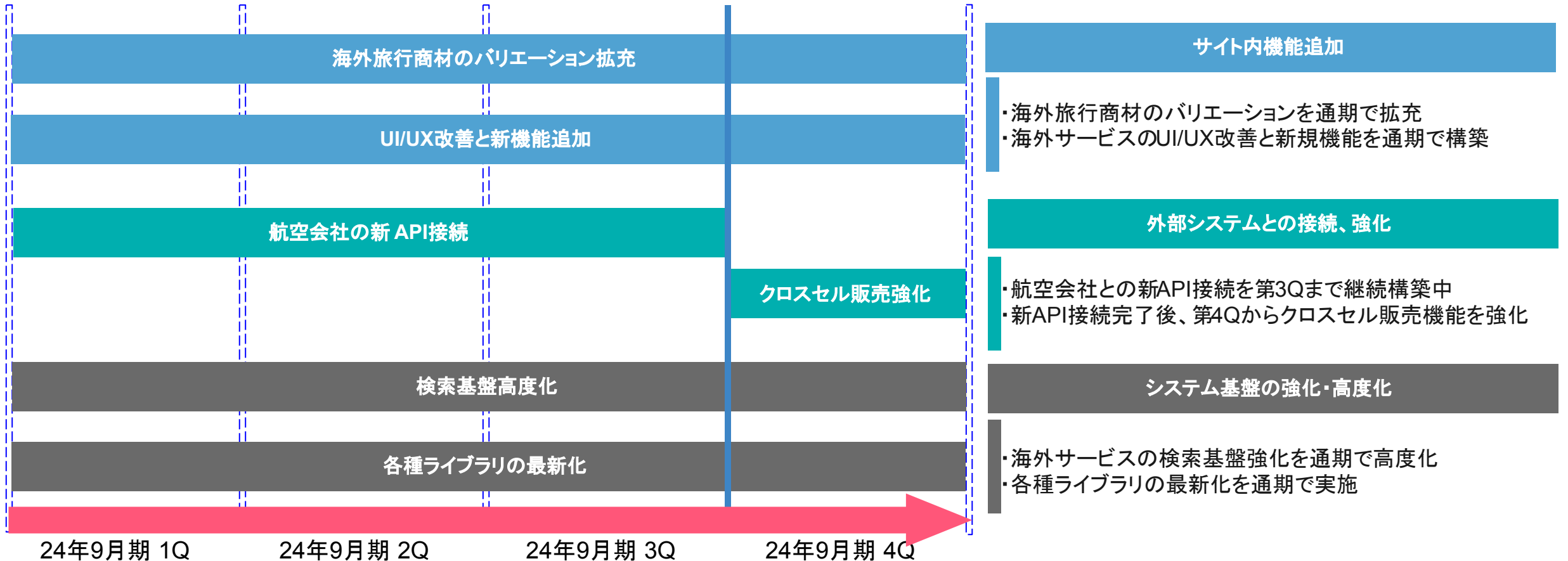


**お電話後すぐにSMS送信にて、
電話対応に関するアンケートを実施**

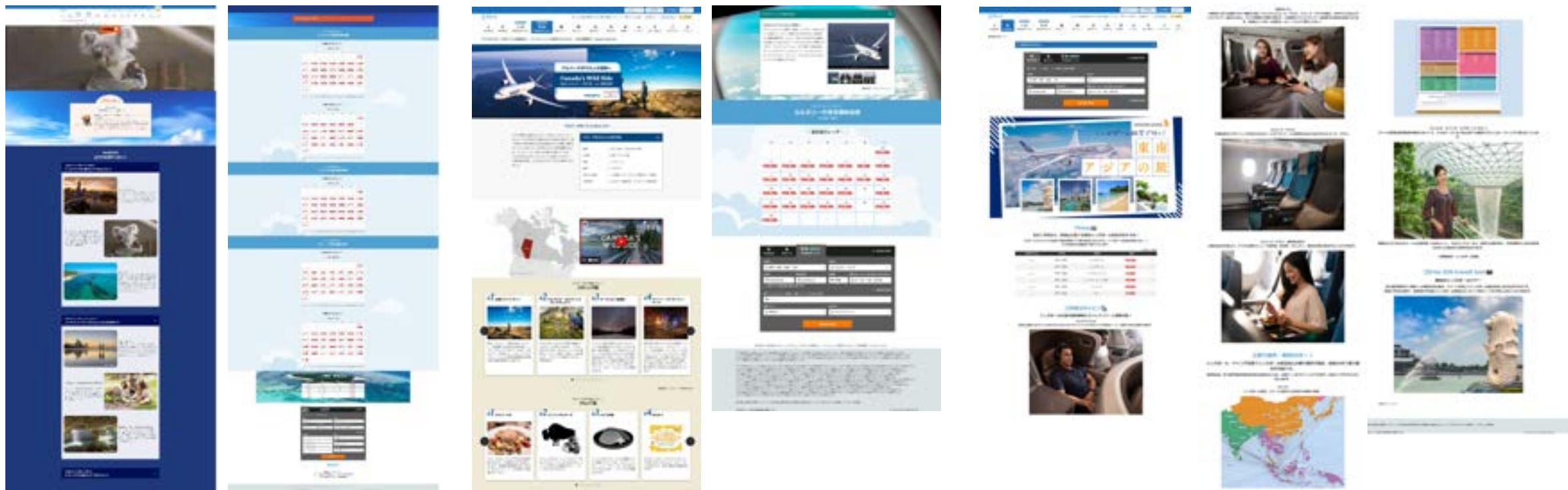
いただいたご意見やご要望を対応品質・サイト
利便性の向上に役立て、カスタマーサポート体制の改善を図り、顧客満足度の向上を目指
す。

海外旅行における確実な需要獲得に向けた システム開発を戦略的かつ迅速に推進 ～積極的なシステム開発・投資を継続中～

<2024年9月期システム開発計画>



政府観光局(観光庁)・航空会社とのタイアッププロモーション実施 ～海外旅行における確実な需要獲得に向けた各ディスティネーションの販促強化～



ジェットスター航空様・クイーンズランド州政府観光局様との共同プロモーション
アルバータ州観光公社様 ※掲載中

シンガポール航空様
※掲載中

夏から秋の需要獲得に向けてホテル特典をアップグレードしたプランをご用意 ～さらに感謝セール対象プラン参加者全員にお1人様3,900円割引適用～



ホテルの特典をアップグレード

夏から秋の需要に向けて、ハワイの契約ホテルから多大なるご協力をいただき、ホテルの特典をアップグレードしたプランをご用意。

感謝セールプランは全員に割引適用

円安が進み現地滞在費用も昨年比約1.2倍になる中、少しでも負担軽減になるように感謝セール対象プラン参加者全員にお1人様3,900円(サンキュー)の割引適用。

Wur株式会社を子会社化

～上流工程の提案力に強みを持つ同社をグループに迎え、
プロダクト戦略、UX/UIデザイン、開発後のグロースハック領域に対応～



2024年3月24日リリース:

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4260/tdnet/2414311/00.pdf>

IoTプラットフォーム「MEEQ」を運営する ミーク株式会社と資本提携

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本提携



シードステージのスタートアップを 中心に投資を行うベンチャーキャピタルである LAUNCHPAD FUND2号投資事業有限責任組合へ出資



新規出資



企業のDX化で日本国内のITリテラシーの向上を後押しする アルサーガパートナーズと資本業務提携

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



悪性腫瘍に対する治療用免疫細胞の培養・加工等の 支援事業を行うバイオアクセル株式会社と資本業務提携

～同社は将来的な上場を視野にいれており、
当社の上場経験及びノウハウを最大限活かして、効率的な準備を支援～



資本業務提携



成長領域への積極投資を継続 累計営業投資先 134社 総投資額約 52億円

投資事業(エアトリCVC)

※2024年8月時点



※上記集計から当社子会社・関連会社への投資(合計4社、総投資額34億円)は除いております。

投資先IPO実績は17社(うち子会社上場2社・関連会社上場1社) 毎期継続的にIPO実績を積み上げ



Cocolive

【東証グロース: 137A】2024年2月上場
公募52億円、初値 116億円



バリュークリエーション

【東証グロース: 9238】2023年11月上場
公募20億円、初値 34億円



ジャパン M&Aソリューション

【東証グロース: 9236】2023年10月上場
公募18億円、初値 31億円



AVILEN

【東証グロース: 5591】2023年9月上場
公募128億円、初値 150億円



インバウンドプラットフォーム 子会社上場

【東証グロース: 5587】2023年8月上場
公募 62億円、初値 86億円



プライム・ストラテジー

【東証スタンダード: 9250】2023年2月上場
公募46億円、初値 103億円



メンタルヘルステクノロジーズ

【東証グロース: 9218】2022年3月上場
公募60億円、初値 84億円



ハイブリッドテクノロジーズ 関連会社上場

【東証グロース: 4260】2021年12月上場
公募49億円、初値 78億円



ラストワンマイル

【東証グロース: 9252】2021年11月上場
公募46億円、初値 68億円



ROBOT PAYMENT

【東証グロース: 4374】2021年9月上場
公募69億円、初値 139億円



ヘッドウォーターズ

【東証グロース: 4011】2020年9月上場
公募20億円、初値 263億円



まぐまぐ 子会社上場

【東証スタンダード: 4059】2020年9月上場
公募22億円、初値 92億円



サイバーセキュリティクラウド

【東証グロース: 4493】2020年3月上場
公募92億円、初値 212億円



AI CROSS

【東証グロース: 4476】2019年10月上場
公募38億円、初値 69億円



ブランディングテクノロジー

【東証グロース: 7067】2019年6月上場
公募24億円、初値 77億円



ピアラ

【東証プライム: 7044】2018年12月上場
公募76億円、初値 175億円



和心

【東証グロース: 9271】2018年3月上場
公募44億円、初値 125億円

※公募価額ベース時価総額及び初値価額ベース時価総額は当社試算

(再掲)投資事業(エアトリCVC)
 ~「エアトリCVC」のロゴを使用許諾、「エアトリDining」を隔月で開催~

エアトリCVC投資先に対して「エアトリ CVC」のロゴを使用許諾！ ※
投資先支援の一環で「エアトリ Dining」を隔月で開催！

「エアトリCVC」のロゴについて、エアトリCVC投資先の名刺・コーポレートサイト・会社概要等の各媒体への使用を許諾し、取引拡大・企業価値向上へ貢献してまいります。
 また、投資先支援の一環で、投資先や成長意欲が高いベンチャー企業を集めたイベント、「エアトリDining」を隔月で開催してまいります。

<エアトリCVCロゴ>

<エアトリDining>

エアトリCVC

エアトリDining

エアトリDining

エアトリCVC

エアトリDining

エアトリDining

エアトリDining

エアトリDining

地方創生にむけて自治体や観光業者との連携を推進

山梨県大月市と観光分野における連携協定を締結



大月市との観光分野における連携を深め、地域観光の磨き上げから、富士山観光に係るオーバーツーリズム対策、通過型観光課題の解決などへ向けた協業を進めてまいります。

「ニーズツアー」で 観光における二次交通課題の解決に向けた取り組みを開始

NearMe

観光における二次交通課題を、DXにより解決する旅行サービスの展開を目指します。第一弾として、ツアー予約者にタクシーシェアサービス「エアポートシャトル」を案内することで、観光客の利便性向上や地域観光を促進。

『津々うららか』サービスイン



日本各地のニッチな風景写真などを配布する無料ストックフォトサイトのサービス提供開始。『間接的な地方創生』のひとつとして、写真を通じて日本全国津々浦々の新たな側面や魅力の認知に貢献。

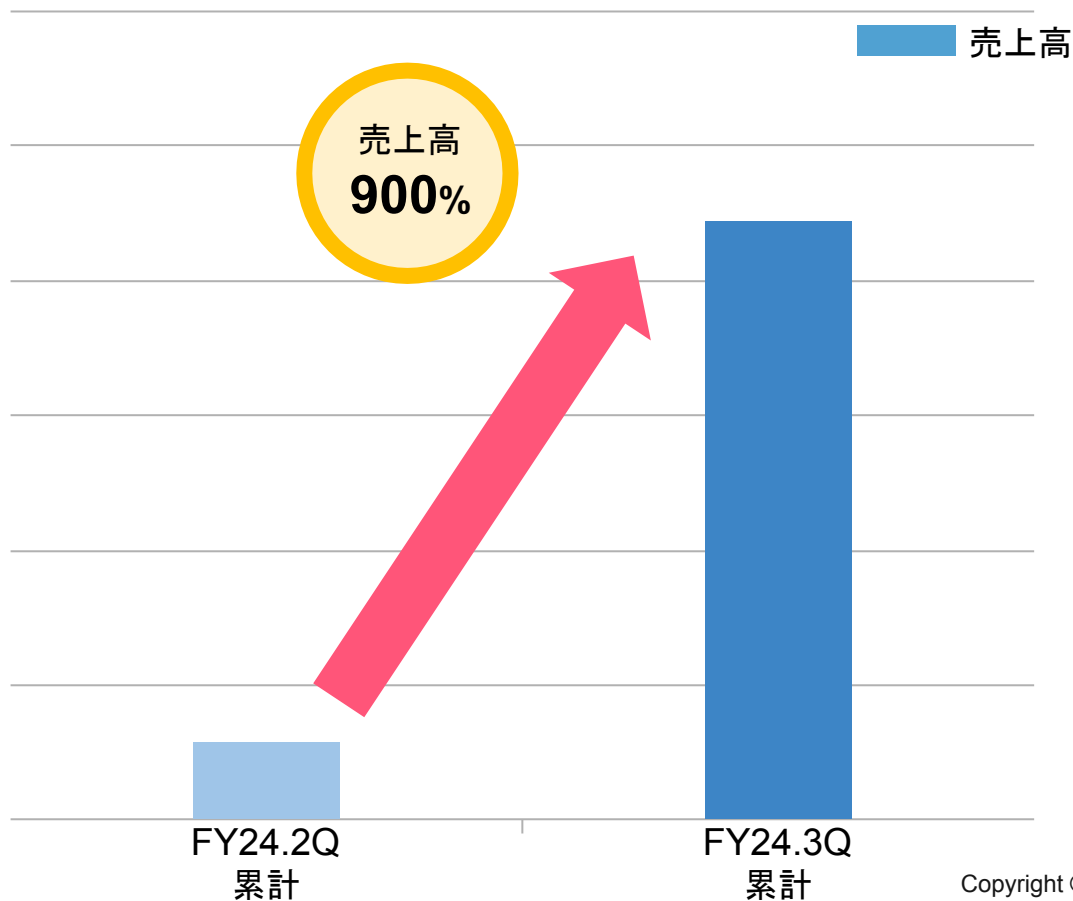
ミートツーリズム推進委員会 (宮崎県都城市)と連携し「ミートツーリズム」



都城市ミートツーリズム推進委員会が提唱する『都城市が誇る肉と焼酎を楽しめるミート券付き旅行』の提供により、地域消費と市外・県外からの集客、都城市の魅力の発信を目指します。

FY24.3Qも堅実に人材ソリューション事業の躍進

～エアトリグループ企業として非連続的な成長戦略の一翼を担えるカタチを実現する～



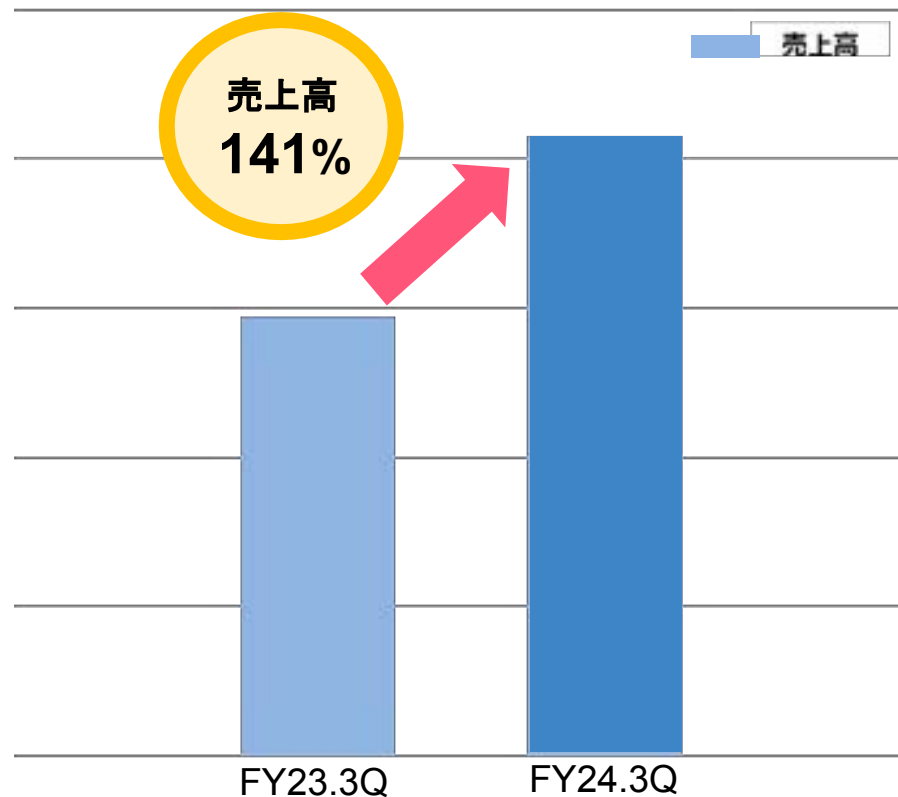
顕著な売上高の拡大

シナジー効果が高い事業買収が新規顧客の獲得と協力会社とのリレーションシップ構築に起因し、売上・利益の増加につながり、今期は前四半期対比900%増。

継続的な営業体制の強化とグループシナジーを最大限に活かして更なる成長を目指す

より一層顧客に伴奏することで、顧客が目指す企業のカタチを共に創作していくことを実現。
 唯一無二の強みを最大化していくことで、より生産性UPを目指す。
 成長戦略の一環として各ジャンルにおけるニッチなニーズにもソリューション提供を行う。

プロデューサーの増員により売上高が拡大



受注量の増加

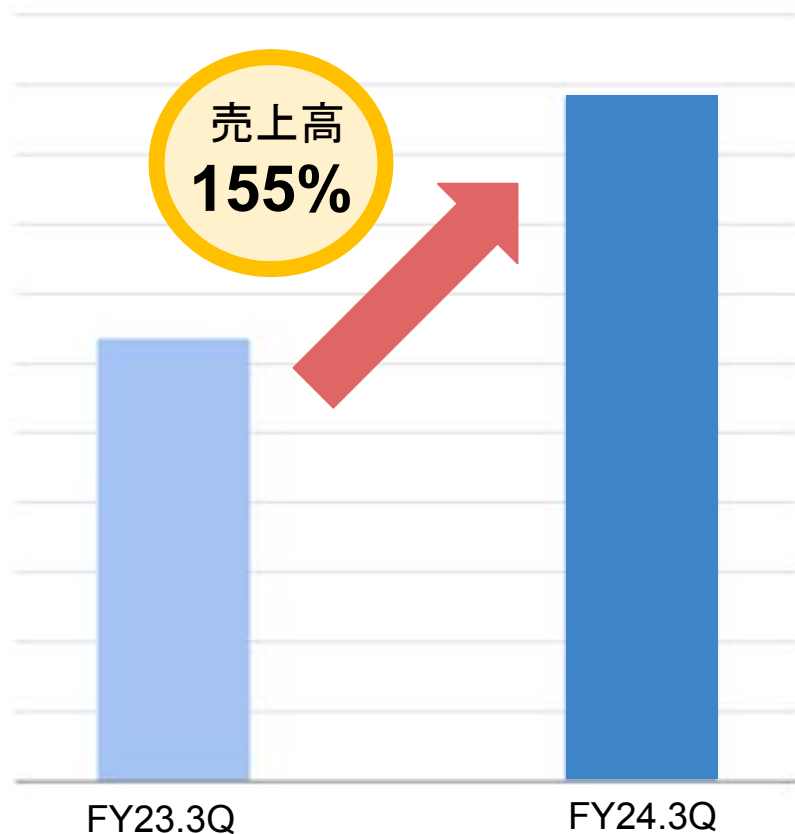
経験豊富なプロデューサー人員を前期比7人純増し、新規のリード獲得の増加と商流拡大、既存クライアントからのリピート受注の増加により売上高が前年同期比41%。

営業力・提案力強化

プロデューサーの積極採用、フリーランスのプロデューサーとの提携増加を進めており、営業力と提案力を強化し更なる成長を目指す。

FY24.3Q売上高 前年比155%

～広告・CRMの強化やマッチング提案力の向上により更なる売上UPを目指す～



広告・CRMの強化

LP改修や既存ツールの見直し・新ツール導入により広告CRMの強化を図ることで、取りこぼしのない営業体制の構築を進めている。

マッチング提案力の向上

マッチング担当者に対し研修や勉強会の開催を行うことで、クライアントへの提案内容やマッチング精度の向上を目指す。

Appendix

中長期成長戦略「エアトリ5000」
FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」

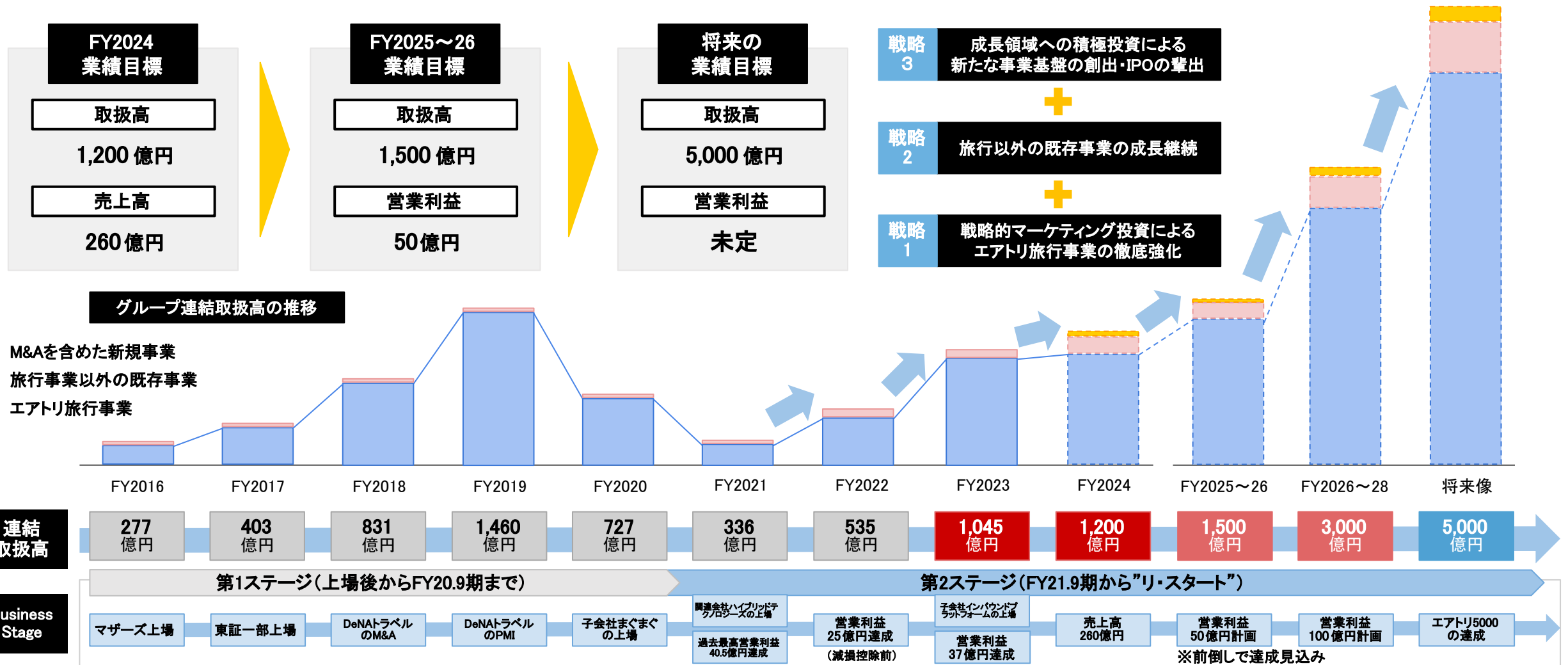
中長期成長戦略「エアトリ 5000」 ～グループ連結取扱高5,000億円を目指す成長戦略～

中長期成長戦略「**エアトリ5000**」(2023年11月更新)

エアトリ 5000

グループ連結取扱高 **5,000億円**達成に向けて、終わりのなき成長を目指す

非連続的な成長継続によりグループ連結取扱高 5,000億円を目指す



「エアトリ5000」を最速で達成するアクションプランを計画

～エアトリ旅行事業を柱とした既存事業＋新規事業の成長継続により、
エアトリグループ全体の非連続的な成長を戦略的に実現する～

		目標達成年度	FY2025～2027	将来の目指す姿
<p>グループ連結取扱高 5,000億円達成を目指す</p>		業績目標	取扱高 1,500億円／営業利益 50億円	取扱高 5,000億円
		エアトリ 旅行事業	〈戦略的マーケティング投資による飛躍的成長の実現〉 ・取扱高1,500億円・営業利益50億円目標	〈旅行業界を牽引する革新的イノベーションの創出〉 ・取扱高4,500億円・営業利益90億円目標
		ITオフショア 開発事業	〈全方位の開発ニーズ獲得による大規模成長の実現〉 ・コンサルやアジャイル開発等の高単価案件獲得に注力	〈業界トップクラスのオフショア開発企業への変革〉 ・低コスト／広範囲／高品質でオフショア開発業界奪取
<p>戦略3 成長領域への積極投資による 新たな事業基盤の創出・IPOの輩出</p>		訪日旅行事業 / Wi-Fi事業	〈インバウンド需要獲得に向けたサービス基盤の強化〉 ・インバウンド需要向けのサービス開発・多角化を推進	〈多角的なサービス展開によるインバウンド業界奪取〉 ・サービス多角化によるインバウンド需要の大幅獲得
+		メディア事業	〈プラットフォーム事業収益拡大に向けた戦略的投資〉 ・戦略的投資によるプラットフォーム事業基盤の構築	〈業界No.1クリエイター1stプラットフォームの実現〉 ・クリエイター基盤の活用による業界シェア大幅拡大
<p>戦略2 旅行以外の既存事業の成長継続</p>		投資事業 (エアトリCVC)	〈成長領域への積極投資による更なる “IPO”の輩出〉 ・累計投資先200社超・累計IPO実績30社目標	〈戦略的投資による継続的に “大型IPO”の輩出〉 ・累計投資先300社超・累計IPO実績50社目標
+		地方創生事業	〈観光テック×HRテックによる地方課題への挑戦〉 ・地方の社会課題に2つのテックソリューションで挑む	〈地方課題解決を担う業界を牽引する企業体への変革〉 ・地方課題解決ノウハウを活かして地方創生業界を牽引
<p>戦略1 戦略的マーケティング投資による エアトリ旅行事業の徹底強化</p>		クラウド事業	〈宿泊業界の業務効率改善に向けクラウドサービス展開〉 ・全国5,000軒超の宿泊施設へ展開	〈同ジャンルにおける業界トップシェアの獲得〉 ・エアトリ旅行事業、地方創生事業とのシナジーの最大化

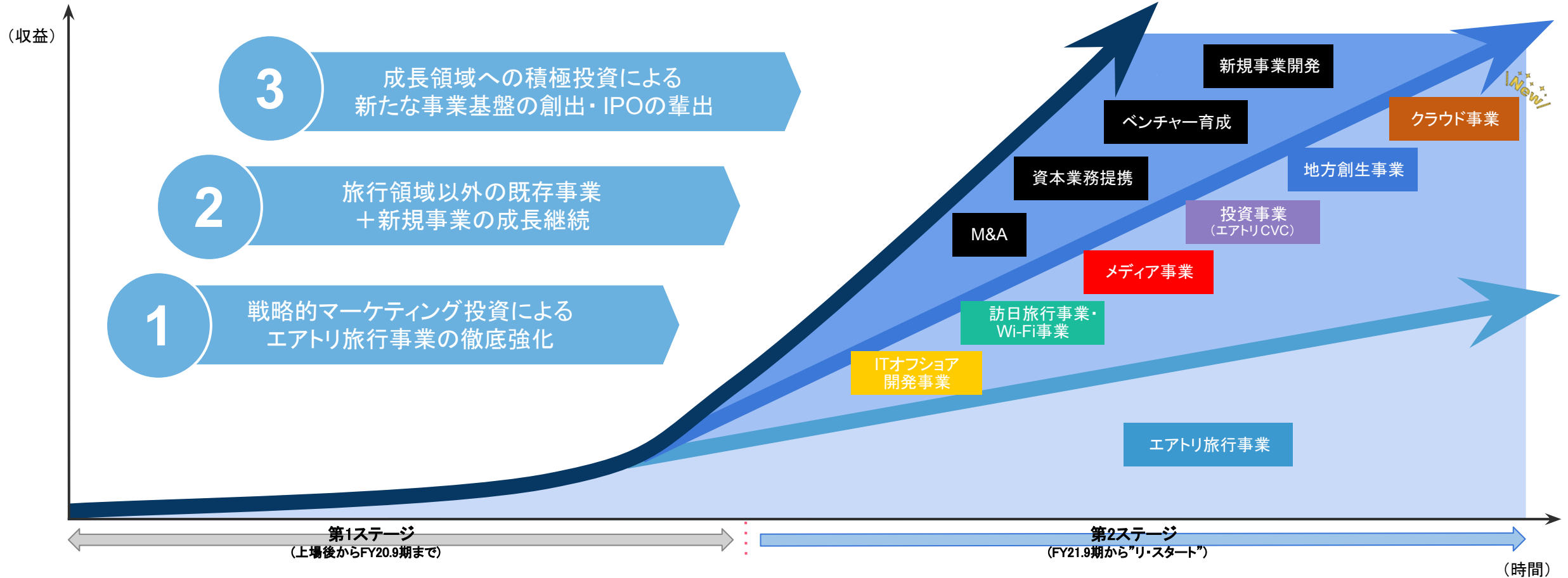
SDGsの達成に向けた様々な取り組みを通じて、 終わりがなき成長を継続し、アジアの持続的な発展への貢献を推進 ～全てのステークホルダーの満足度向上に向けて、更なる企業価値向上を目指す～



FY24.9期 成長戦略「エアトリ2024」 ～中長期成長戦略「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略～

“リ・スタート”「エアトリ5000」を最速で達成する成長戦略

～エアトリ旅行事業を柱とした既存事業＋新規事業の成長継続により、
エアトリグループ全体の非連続的な成長を戦略的に実現する～



新たな事業として「クラウド事業」を立ち上げ、 エアトリグループの事業ポートフォリオのさらなる拡大を目指す！



ITオフショア開発事業
IT Offshore Development



訪日旅行事業／Wi-Fi事業
Inbound Travel／Wi-Fi



メディア事業
Media



エアトリ旅行事業
AirTrip Travel



クラウド事業
Cloud

新規事業



投資事業
Investment



ヘルスケア事業・福利厚生事業
Health Care／Welfare

※投資先にて注力



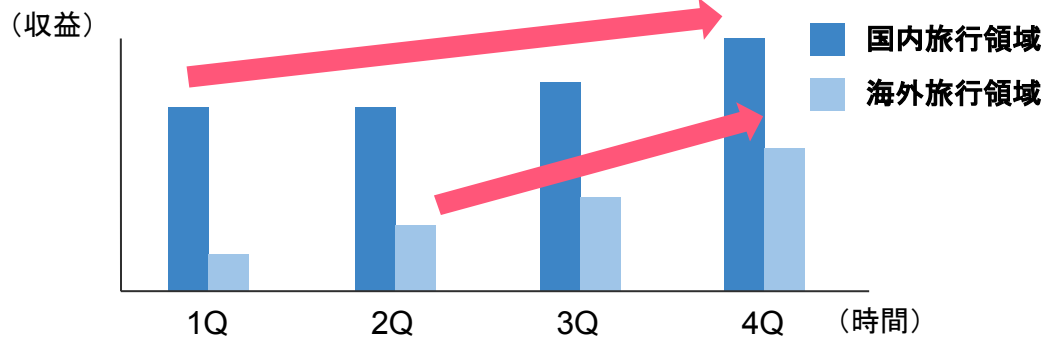
地方創生事業
Regional Revitalization

成長エンジンとなる多様な旅行需要を的確に捉えた 戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大 ～グループ全体の事業ポートフォリオの柱として、飛躍的成長を目指す～

エアトリ旅行事業の成長戦略

- 国内旅行領域は、全国旅行支援を経て高まる旅行需要の着実な取り込みと、新規注力商材であるレンタカー・新幹線・バス商材の拡大によって高成長を実現し、年間を通じた戦略的マーケティング投資により、業界最速で収益拡大を目指す
- 海外旅行領域は、FY23.9期の着実な回復傾向がFY24.9期も継続する見込みであるが、海外旅行の本格化までは一定の時間を要し低調な推移を想定。3Q移行の更なる需要回復を見込み、新たな海外旅行需要に対する商材の拡充と最適なUI/UX改善により、需要回復をいち早く取り込み早期の収益回復を目指す

〈FY24.9期 エアトリ旅行事業の想定収益推移〉



エアトリ旅行事業のアクションプラン

- | | |
|------|--|
| 国内旅行 | 〈新規注力商材の拡充とポイント施策の実行〉
・レンタカー・新幹線・バス商材の拡大
・ポイント還元施策によるリピーター顧客の囲い込み |
| | 〈CVR向上を実現する徹底的な UI/UX改善〉
・多様な旅行需要を的確に捉えたUI/UX改善
・利便性向上を目的とした導線設計や新機能拡充 |
| | 〈戦略的マーケティング投資によるブランド力強化〉
・多方面へのエアトリブランディング施策の継続
・需要増減に応じた戦略的マーケティング投資
・Twitter等のSNSマーケティングによる認知度向上
・航空会社や宿泊施設とのタイアップ企画の実施 |
| 海外旅行 | 〈着実な需要回復を取り込む早期収益回復施策の実行〉
・海外旅行需要に対する戦略的マーケティング投資
・新たな海外旅行需要に対する商品拡充
・CVR向上を実現する徹底的なUI/UX改善 |

- ITオフショア開発事業
- 訪日旅行事業・Wi-Fi事業
- メディア事業
- 地方創生事業
- クラウド事業

既存事業＋新規事業の成長継続により、 事業ポートフォリオの分散及び再構築を推進

～市場の潮流を踏まえて競争優位性を強化し、持続的な成長を目指す～

既存事業＋新規事業の成長戦略

- ITオフショア開発事業では、ハイブリッドテクノロジーズ(東証グロース上場:4260)の上流工程の設計力と豊富なオフショアの開発力を組み合わせたハイブリッド型の一気通貫体制により、顧客ニーズに応じたアジャイル開発を提供し、更なる事業成長を目指す
- 訪日旅行事業／Wi-Fi事業では、インバウンドプラットフォーム(東証グロース上場:5587)が展開する国内外の顧客向けのWi-Fi事業を主軸として、市場環境の変化に伴って多様化するインバウンド需要を的確に捉えたボーダレスなサービス展開により、新たな価値創出を目指す
- メディア事業では、まぐまぐ(東証スタンダード上場:4059)にて、プラットフォームのマネタイズ機能を向上させ、ユーザーの利用を促進。また、新しいメディアプロジェクトやM&Aを通じてWebメディア経済圏を広げ、クリエイターの活動の場を増やし、最適なサービスを提供して、No.1のクリエイターファーストサービスを目指す
- 地方創生事業では、かんざし及びエヌズ・エンタープライズが中核となり、地方の人口不足等の社会課題を解決すべく、エヌズ・エンタープライズの「観光テック」×「HRテック」を軸としたソリューション展開により、交流人口拡大と地域経済の活性化を目指す
- クラウド事業では、かんざしが中核となり、宿泊業界の業務効率改善に向けたクラウドサービスを中心に展開し、旅館・ホテル・地場企業などと地方自治体に最も必要とされる企業になることを目指す



既存事業既存事業＋新規事業のアクションプラン

ITオフショア 開発事業	〈高スキル人材獲得による案件規模拡大施策の実行〉 ・高単価人材登用による案件規模拡大と開発品質向上 ・高スキル人材の採用と戦略的マーケティング投資
訪日旅行事業 ／Wi-Fi事業	〈Wi-Fiレンタルと在留外国人向けサービスの強化〉 ・国内外の顧客向けのWi-Fiレンタルの販促強化 ・在留外国人向けサービス基盤構築と競争優位性強化
メディア事業	〈クリエイターの収益化促進と Webメディア経済圏拡大〉 ・チケット販売などのマネタイズ機能利用促進 ・新たなメディアプロジェクトとM&Aによる拡大
地方創生事業	〈新事業執行体制による地方創生事業の立ち上げ〉 ・地方自治体等との連携によるプロモーション強化 ・人材不足で悩む地方企業とのパイプライン構築
クラウド事業	〈エアトリCVC投資先との経営統合による新規事業〉 ・統合による営業力、マーケティング力、開発力の融合 ・既存事業とのシナジーによるソリューション拡大

IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、 戦略的にエアトリ経済圏の拡大を目指す

～成長領域への積極投資による新たな事業基盤の創出・IPOの輩出～

投資事業(エアトリCVC)の成長戦略

- 投資事業(エアトリCVC)として、これまで累計15社の上場を実現した投資ナレッジ・経験を活かして、IPOの蓋然性の高さを重視した成長領域への積極投資により、戦略的にエアトリ経済圏の拡大・強化を目指す(新たな事業基盤の創出・IPOの輩出を目指す)
- 投資の判断軸として「市場／事業の成長性」「将来のリターン確度の高さ」「経営陣・経営管理体制の実力値や成長ポテンシャルの定性評価」を中心に、IPOの蓋然性が高い成長企業へ投資を実行する
- 投資実施後のメンタリング支援として、エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による投資先面談により、IPOに向けた実現性の高いバリューアップ支援を提供する
- 経営管理体制の構築支援として、「監査法人や主幹事証券会社の紹介」「ショートレビュー対応に関するアドバイザー」「経営管理体制構築に関するアドバイザー」等、IPO準備に必要な見識の提供並びに実務面の支援を行う
- SDGsへの取り組み及び社会貢献の一環として、当社投資先がIPOする毎に、経済的事情・環境的な事由により、スポーツに取り組むことが難しい子どもたちへスポーツが出来る環境・サービスを提供する一般社団法人 日本未来スポーツ振興協会への寄付を行う

投資事業(エアトリCVC)のアクションプラン

- | | |
|--------------|--|
| 投資先の選定 | 〈IPOの蓋然性やポテンシャルを持つ投資先の選定〉 <ul style="list-style-type: none"> ・投資先企業の市場／事業成長性を評価する ・投資後のリターン確度を定量的に評価する ・経営陣・経営管理体制の成長ポテンシャルの評価 |
| メンタリング | 〈上場経験豊富な経営陣によるメンタリング支援〉 <ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ社の創業後、マザーズ上場、東証一部上場、子会社上場、関連会社上場を実現した当社経営陣による面談を通じたバリューアップ支援の提供 |
| IPOに関する見識の提供 | 〈リアルな上場準備経験に基づく見識の提供〉 <ul style="list-style-type: none"> ・エアトリ社を始めとして、グループ会社や投資先の上場準備の過程で直面した課題の乗り越え方等、実際の上場準備経験に基づくIPO関連の見識の提供 |
| 経営管理体制構築支援 | 〈経営管理体制の構築支援に関するアドバイザー〉 <ul style="list-style-type: none"> ・監査法人や主幹事証券会社の紹介 ・ショートレビュー対応に関するアドバイザー ・経営管理体制構築に関する実務面のアドバイザー |

エアトリ

- ・本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- ・これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- ・本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。